Agriculture and Agri-Food Canada
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Canada

Agri-Food
COUNTRY PROFILE

SPAIN

JANUARY 2000

Team Canada • Équipe Canada

SPAIN

AGRI-FOOD COUNTRY PROFILE

JANUARY 2000

This report was produced by the Agri-Food Trade Service(ATS), Agriculture and Agri-Food Canada (AAFC). Other Country Profiles are available for:

Argentina 1997	**Brazil1997**	**Columbia 1997**	**Chile 1998**
Israel 1999	**Australia 1999**	**France 1998**	**India 1999**
Indonesia 1996	**Mexico 1998**	**Malaysia1997**	**Philippines 1996**
Poland 1998	**South Korea 1996**	**South Africa 1996**	**Taiwan 1997**
Thailand 1998	**Vietnam 1998**	**Venezuela 1997**	**Ukraine 1998**
Italy 2000	**United Kingdom2000**	**Japan 2000**	**Russia 1999**

Other country profiles will soon be available for the following markets:

Taiwan 2000	**South Africa 2000**	**Hungary 2000**	**Germany2000**
European Union 2000	**Czech Republic 2000**	**South Korea 2000**	

These reports are also available on ATS Online: http://atn-riae.agr.ca

Please address any comments or suggestions you have on this report to

Jim de Graaf
Managing Editor
Market and Industry Services Branch
Agriculture and Agri-Food Canada

Phone: (613) 759-7644
Fax: (613) 759-7505
E-mail: degraafj@em.agr.ca

Ces rapports sont également disponibles en français.

Although every effort has been made to ensure that the information is correct, Agriculture and Agri-Food Canada assumes no responsibility for its accuracy, reliability, or for any decisions arising from the information contained herein.

Contacts:

For further information about Canada's export opportunities in Spain, please contact any of the following individuals:

Contact Name	*Division/Commodity*	*Telephone*	*Fax*	*E-Mail*
General Information:				
Natalie Vanesse Marketing Officer	Asia Pacific Division	(613) 759-7693	(613) 759-7506	vanaessen@em.agr.ca
Market Information and Analysis:				
Jim de Graaf Deputy Director	Trade Evaluation & Analysis Division	(613) 759-7644	(613) 759-7505	degraafj@em.agr.ca
Canadian Food Inspection Agency Fred Gorrell Trade Analysis		(613) 225-2342 Ext. 3827	(613) 228-6634	fgorrell@ncr4.ottfp4
Trade Policy:				
Kathryn McKinley Deputy Director	International Trade Policy Division	(613) 759-7679	(613) 759-7503	mckinleyk@em.agr.ca
Commodity Experts:				
Bernard Badani	Grains & Oilseeds	(613) 759-7701	(613) 759-7499	badanib@em.agr.ca
Jim Oickle	Processed Food and Beverages	(613) 759-7571	(613) 759-7480	oicklej@em.agr.ca
Ron Wilson	Special Crops: Tobacco	(613) 759-6241	(613) 759-6312	wilsonr@em.agr.ca
Wayne White	Beef Genetics	(613) 759-6211	(613) 759-6316	whitew@em.agr.ca
John Ross	Pork and Beef	(613) 759-6220	(613) 759-6316	rossj@em.agr.ca
Janet Stevens	Poultry	(613) 759-6280	(613) 759-6313	stevensjl@em.agr.ca
Brenda McIntyre	Forages and Feed	(403) 495-4142	(403) 495-3324	mcintyrb@em.agr.ca
Pierre Doyle	Dairy Genetics and Dairy Products	(613) 759-6242	(613) 759-6313	doylep@em.agr.ca
Andy Dagenais	Fur Skins	(613) 759-6210	(613)759-6316	dagenaisa@em.agr.ca

EXECUTIVE SUMMARY

Spain has suffered through some recent economic problems, but the government appears to have a number of economic initiatives in place to modernize the economy and aid in its expansion. The stringent entry requirements for EU and Euro entry have also aided in this growth.

Due to a significant increase in agricultural exports to Spain in 1999, it has become one of Canada' largest export markets. Spain was Canada's 20th largest export market in 1998, but rose to 9th in 1999, and became our 2nd largest market within the EU.

- **Canada/Spain bilateral trade** has been increasing steadily, reaching over $1.35billion in 1999.
- **Canadian exports** to Spain were valued at $576 million in 1999 resulting in a negative trade balance of $206 million.
- **Spanish exports** were valued at $762 million in 1999.
- **Canadian agri-food exports to Spain** Canada's ninth largest export market. Exports have increased steadily in recent years. Exports in 1999 were valued at $190.1 million representing a $39 million increase over 1998.
- **Spanish agri-food exports to Canada** increased by more than $17 million over 1998, totaling $150.8 million in 1999. Imports from Spain have increased by more than 50% since 1996.

Canadian agri-food exports include:

- **Dried peas:** Canadian exports of dried peas were valued at $79 million in 1999. This represented 41.9% of Canada's agri-food exports to Spain in 1999.
- **Non-durum wheat:** Canada's grain exports to Spain have fluctuated a great deal since 1996. However, 1999's total of $58 million represented a high for the period and a $48 million increase over 1998.
- **Dried lentils:** Canada exported $11.5 million worth of dried lentils to Spain in 1999. While Canada's exports of dried lentils have been decreasing steadily since 1996 they still account for 6% of total agri-food exports.
- **Durum wheat:** Canada exported $8 million worth of durum wheat to Spain in 1999, representing 4.6% of exports. This was the first time since 1996 that Canada has exported durum wheat to Spain.

102-06553/

TABLE OF CONTENTS

COUNTRY INFORMATION 6
- Background Information 6
- Geography 6
- Infrastructure 6
- Political Structure 7
- Economy 7

TRADE AND INVESTMENT 8
- Trade Agreements 8
- Can-Spanish Trade 9
- Competition 9

AGRI-FOOD OVERVIEW 10
- Promotion 10
- The Common Agricultural Policy 10

IMPORT AND TRADE REGULATIONS 11
- Import/Export Documentation Agriculture and Agri-Food Products 11
- Market Access Issues 13
  - Authentication of documents 14
- Distribution System 14
- Consumer Demand and Trends 15

OPPORTUNITIES 17

USEFUL INFORMATION 23
- Canadian Contacts 23
- Spanish Contacts 24
- TRADE SHOWS 25

SPAIN

Country Profile

COUNTRY INFORMATION

Background Information

The Kingdom of Spain is seventh largest economy in the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), and a major trading nation on the world scene.

Demographics	
Total Population	39.4 million
Population by Age	
0-14 years	15%
15-64 years	69%
65 years and over	16%
Life Expectancy	
Total Population	77.56 years
Male	73.78 years
Female	81.59 years

Geography

Spain is located in southwestern Europe between by France in the east, and Portugal in the west. Spain's total land area is 499,400 square km.

Spain's climate in generally temperate, with hot summers in the interior. However, most regions are seasonally variable, and dry. Temperatures are more moderate along the coasts, and a Mediterranean climate is common in the south.

Madrid is the capital of Spain, and the countries largest city. Spain's urban population is 17 million or 43% of the total population. Like many of its European counterparts the population is urbanizing rapidly, although the process was delayed somewhat, and still lags behind many of its neighbors. There are 38 cities in Spain with populations in excess of 100,000.

Major Metropolitan Areas	
City	**Population**
Madrid	5 million
Barcelona	2 million
Valencia	753,000
Seville	659,000
Zaragoza	586,000
Malaga	512,000
Bilbao	369,000

Infrastructure

Spain's infrastructure system suffers from a lack of development not seen in its neighboring countries due to the relative late start the system got in its modernization process. It was not until after 1975 when any real infrastructure improvements were needed to facilitate the expanding economy and the opening of the market to foreign trade. Spain's telecommunication system is described as generally adequate. However, problems may occur in long distance telephone communications.

There are over 344,847 km of highways, including 7,747 km of expressways, connecting most major urban centers. The network is very modern and uncluttered, all major cities are connected, and there are two major routes to Europe.

There are 98 airports in the country, but only 64 airports have paved runways. Of these airports, 36 have runaways over 1,500 meters in length. Transcontinental air links are centered through Madrid and Barcelona.

Spain has an abundance of natural coast lines, and has a number of ports available in the Mediterranean, and the Atlantic ocean. There are ports in Barcelona, Aviles, Bilbao, Cadiz, Cartagena, Castellon de la Plana, Ceuta, Huelva, La Coruna, Malaga, Melilla, Pasajes, Gijon, Santander, Tarragona, Valencia, and Vigo. The primary commercial port is located in Barcelona, which is quickly developing into the primary hub for sea traffic in the Mediterranean. Spain also has 1,045 km of waterways, but very few have any economic importance.

Political Structure

Spain is a Constitutional monarchy with King Juan Carlos I as chief of state. The head of government is the President. The Executive branch is headed by a President appointed by the monarch, but subject to the approval of the democratically elected Congress of Deputies.

The legislative branch is made up of a bicameral Cortes comprising a 350 seat Congress of Deputies whose members are elected to four year terms, and a senate of 256 seats(208 are directly elected). Four senators are elected in each of 47 peninsular provinces, 16 are elected from the three island provinces, and Ceuta and Melilla elect two each; this accounts for 208 senators. The 17 autonomous regions also appoint one senator as well as one additional senator for every 1 million inhabitants within their territory (about 20 senators).

The Judicial Branch is headed by the Supreme Tribunal, and supplemented by territorial, provincial, regional, and municipal courts. It has a civil law system, with regional applications.

Economic Environment

Spain's economy is the seventh largest in the OECD. The economy has suffered recently from slow downs, and a lack of investment. However, the economy has been forced to modernize rapidly in order to meet the commitments of the EU's monetary union.

Spain has the highest unemployment in the EU at 21%. Despite this the government has remained committed to a policy of liberalization, privatization, and deregulation. Most experts believe this path is necessary if the economy is to continue to modernize.

Spain's GDP has grown to over US$560 billion while growth continues to remain above 3%. Per capita GDP is US$14,200 a level about three-quarters that of the four largest EU members.

Spain	
Total GDP	US$563 billion
Per Capita GDP	US$14,200
GDP Growth	3.8%
GDP by Sector	
Services	62.8%
Industry	33.6%
Agriculture	3.6%
Trade	
Total Exports	US$106 billion
Total Imports	US$124 billion
Total Workforce	16 million
Unemployment	18% (1998)
Employment by Sector	
Services	55%
Industry	17.9%
Construction	9.5%
Agriculture	8.2%

The services sector is the largest economic sector accounting for 62.8% of the GDP, and 64% of the total workforce. This can largely be attributed to the size of the tourism industry. Industry and manufacturing account for 33.6% of the total GDP and employs 28% of the population. The agricultural sector comprises only 3.6% of the total GDP, but employs 8% of the total workforce. These totals do not take into account the role of the food processing sector in the GDP contribution of the agricultural sector, or the workforce.
Spain has a relatively good supply of natural resources including: hydroelectricity, coal, ores, zinc, lead, uranium, mercury, copper, and tungsten.

One of the most important sectors in the Spanish economy is the tourism sector. Although the population is barley 40 million, Spain attracts over 64 million visitors a year. With this figure, Spain is the world's leader in tourism. This demographic have had a significant effect on the food industry, and many of Spain's largest agricultural imports go to support this industry. This is due to fact that many tourists like to enjoy familiar foods while on vacation. These tourists are predominately European, from Germany, the UK, and France. General resort areas tend to attract particular nationalities. August is the busiest month for European tourists in Spain.

TRADE AND INVESTMENT

Spain's exports were valued at US$106 billion in 1998. Its primary exports comprised of automobiles, fruits, minerals, and clothing (including footwear, and textiles). Spain's imports were valued at US$124 billion in 1998, resulting in a negative trade balance of US$18 billion. Spain's primary imports include petroleum, oilseeds, aircraft, and grains. The EU is Spain's largest trade partner accounting for over 65% of total trade.

Trade Agreements

The most obvious trade agreement that Spain has entered into is the European Union. As a member of the EU, Spain does not have any bilateral trade agreements with any developed nations. The other members of the EU are Belgium, Denmark, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal, UK, Austria, Finland, and Sweden. Spain is also a full member of the European Monetary Union EMU, and has permanently attached its currency, the Peseta, to the rate of the Euro, and by June 2002 the Peseta will cease to exist when hard Euro currency is introduced.

The EU now forms a single market. It levies a common tariff on imported products coming from non-EU countries. The EU also has among other things, a common agricultural policy, joint transportation policy, and free movement of goods and capital within member states.

The EU grants preferential tariffs to roughly 100 developing countries, mainly in Africa and the Middle East, and roughly 40 overseas territories under the EU's Generalized System of preferences (GSP). A system of providing certificates of origin has been established to ensure that goods are not diverted through GSP countries to take advantage of the lower tariff concessions.

Free trade agreements have been developed between the EU and the European Economic Area (EEA), which includes Norway, Iceland, Liechtenstein, and Switzerland. Under terms of these agreements, most industrial products and certain processed agricultural products are exempt from import duties if sold within this

trading bloc. This has resulted in an open trading area for most industrial products of 19 nations with an affluent population of more than 380 million.

While customs duty rates are the same for all 15 EU countries, the value-added tax (VAT) and excise tax on products and services usually differ from country to country. These taxes are levied in the country of final destination.

Canada - Spanish Trade

Two-way trade between Canada and Spain has been increasing steadily throughout the 1990's. Two-way trade was valued at $1.358 billion in 1998. Canada's merchandise trade with Spain was valued at $576 million, while imports from Spain were valued at $782 million, resulting in a negative trade balance of $206 million.

Canada's principle exports to Spain in 1998 were ores, slag and ash, vegetables, mineral fuels, wood pulp, oil seed and grains, nickel products, and paper products. Canada's principle imports from Spain in 1998 were vegetables and fruits, railway and transport vehicles, rubber products, and apparel.

Can-Spanish Trade	
Merchandise Exports to Spain	$576 million
Merchandise Imports from Spain	$782 million
Ag-exports	$190.184 million
Ag-imports	$150.846 million
Balance	+$39.34 million

Spain is Canada's 9th largest agricultural export market, and 2nd largest agricultural export market within the EU with $190 million in total exports in 1999. This resulted in a positive agricultural trade balance of $39 million and the highest agricultural export total since 1996.

Exports of dried peas were the most significant agricultural export to Spain in 1999. Exports were valued at $79.7 million, an increase of over $20.5 million over 1998. Dried peas represented 41% of Canada's total agri-food exports to Spain. Canada's other principle agricultural exports to Spain include: non-durum wheat $58.8 million, lentils $11 million, durum wheat $8 million, and soya beans $4.7 million.

Spain was Canada's seventeenth largest source of agriculture imports in 1999 with $150 million in imports. This represents a significant increase of $17.2 million over 1998. Mandarins and clementines were the largest single export in 1999 representing 13.7% of total exports with a value of $20.6 million. Peppers $8 million, tomatoes $6 million, and olives $10 million were also significant imports from Spain.

Canada and Spain also share a great deal of direct investment. Canadian direct investment in Spain in 1996 was valued at $400 million, while Spanish investment in Canada was $425 million. Some 32 Canadian companies are established in Spain in sectors as diverse as real estate, informatics, telecommunications, leisure activities, mining, recycling, banking and petrochemicals. Many of these companies have expansion plans in the near to medium term. Spanish investment in Canada is, for the moment, concentrated in fewer but nonetheless key sectors such as petrochemicals, household appliances, transportation and construction. A significant proportion of Spain's investments are in Québec.

The Canadian Pavilion at the Alimentaria trade show in 2000 has had a very positive impact on trade relations between the two countries. While unprocessed commodities have traditionally been the staple of Canada's exports to Spain, this show has gone a long

way to expand the export of semi-processed and processed goods. The next show in 2002 is highly anticipated as government officials and companies look to expand on the strong beginning experienced at Alimentaria by bringing more companies to the show and expand the pavilion. For more information including export related information and contacts visit the Canadian Alimentaria web site at http://ats.agr.ca/public/htmldocs/e2731.htm.

Competition

The EU is Spain's largest trade partner. The EU accounts for 68.7% of total Spanish exports and 60.9% of Spain's total imports. Spain's largest trade partners within the EU are France with 20.4% of exports and 17.5% of imports, Germany14.2% and14.6%, Italy, 9.2% and 8.9%, and the UK 8.2% and 7.8%.

The US is Spain's largest non-EU trade partner accounting for 4.2% of total exports, 6.3% of total imports, and 10.4% of Spain's total agri-food imports. Japan is Spain's second largest export market outside of the EU comprising 1.3% of total exports.

Spain's primary sources of agricultural imports are also EU countries. The EU supplies 53% of Spain's agricultural imports, this is a substantial increase from the 37% supplied by the EU countries in 1996. France and Italy are the largest food producers in the EU and account for the largest percentage of food imports in Spain. The Netherlands is also a large supplier to Spain, although The Netherlands acts primarily as a transhipment point for imports into the EU.

AGRI-FOOD OVERVIEW

Agriculture accounts for 3.5% of Spain's GDP, and employs 3.6% of the workforce. Food production in Spain was valued at over US$53.527 billion. Arable land comprises 30% of the total land area, 9% of the total is engaged in permanent crops, and 21% is engaged in pastures. Spain produces a large amount of livestock, wine, citrus fruits, and olive oil.

Spain is one of the EU's leading producers of agri-food behind only France, Italy, and Germany. Meat products are Spain's largest industrial agricultural product, representing one quarter of production. Beverages, wine, and spirits are also a very important sector accounting for 15% of the sectors production. Spain is the third largest wine producer in the world. Due to the popularity of seafood within Spain the sector continues to be very large representing 12% of production. Both bakery products and dairy products represent 10% of agricultural production.

Spain imports roughly US$20 billion worth of agri-food annually, and imports have been increasing by over 10% annually since 1994. Agri-food products represent 13.5% of total imports.

Promotion

The Spanish food processing sector is not as modern as its EU counterparts, but the sector is very important to the Spanish economy. The sector represents roughly 15% of total industrial production, and employs roughly 15% of the total workforce or 311,000 people. This sector comprises 5.5% of the total GDP.

The Spanish agricultural sector is promoted at home and abroad by the Ministry of Commerce, through the Foreign Trade Institute (ICEX). This group has a budget of roughly US$50 million and focuses the majority of its promotional efforts within the EU, followed by the US, Japan, and Australia.

The Common Agricultural Policy

The Common Agricultural Policy (CAP) is the cornerstone of the economic integration of the EU. It was introduced in 1962 to guarantee the security of food supplies at stable and reasonable prices, to modernize agricultural structures, and to ensure a fair standard of living for farmers. To meet these goals the European Community established a system of common prices, production and marketing aids, storage arrangements, mechanisms for import controls, export restitutions, and specialization of production.

The common agricultural market is based on essentially three principles: market unity, Community preference, and joint financial responsibility.

Market Unity between Member States allows products to circulate freely, without customs duty, equivalent charges, or subsidies which distort competition. It requires the common organization of markets and the introduction of common prices, the harmonization of health protection and veterinary regulations, and stable currency parities within the EU.

Community Preference means that Community farm produce has priority for sale on the internal market over imports from non-Member Countries. Commercially, it means charging a customs duty on each product from non-Member Countries so that Community products are marketed at an advantage. Common Financial Responsibility has two elements: first, the funds required for the common agricultural policy are provided jointly; and secondly, the revenue produced by the operation of the policy (import levies or duty, etc.) constitute the Community's own resources.

In recent years, it has been clear that the CAP was in need of an overhaul. The production and price guarantees of the CAP encouraged surpluses in areas like cereals, beef, and milk. At the same time, technology has made it possible for farmers to significantly increase their yields, while changes in consumer tastes caused a slow down in demand. Ultimately this resulted in unmanageable surpluses. At the same time, imported products that were not fully covered by import duties managed to undercut EU-produced products and undermine the value of community preference. As well, despite efforts to restrain costs, the amount spent on agriculture from the EU budget continued to rise, reaching 36 billion ecu in 1992, up 10 billion ecu from 1988. For these reasons the EU, in 1992, embarked on its most ambitious update of the Common Agricultural Policy. [These reasons and others are highlighted in the document "Our Farming Future, " published by the Commission of the European Communities in 1993.]

Reform of the CAP has helped the EU countries bring production under control in cereals and beef, and to manage milk output through a quota system. There is an ongoing attempt to open up new non-food usages and to promote quality rather than quantity. Reform proposals in the wine, fruit, vegetable, and tobacco sectors are being developed.

The CAP undergoes frequent reforms and more specific reform information can be found at http://ats.agr.ca/public/htmldocs/e0008.htm .

IMPORT AND TRADE REGULATIONS

The European Union is not only a growing and dynamic market, it is also an attempt to merge several different operating systems. Thus, in the field of import and trade regulations there are a number of considerations that Canadian exporters should explore before entering this potentially lucrative market. What follows is a brief summary of some of the more complicated and relevant import trade

regulations highlighted by the US National Trade Data Bank (NTDB) in their 1996 National Trade Estimate.

Import/Export Documentation Agriculture and Agri-Food Products

Import Licenses: The integrated tariff of the European Union, known as Taric, is designed to show various rules applying to specific products being imported into the customs territory of the EU or, in some cases, when exported from it.

In addition, many EU member states maintain a list of products subject to import licensing. For example, Germany's "Import List" (Einfuhrliste) includes goods for which licenses are required, their code numbers, any applicable restrictions, and the agency that will issue the relevant license. The Import List also indicates whether the license is required under German or EU law.

Phytosanitary certificates: Phytosanitary certificates are required for most fresh fruits, vegetables, and other plant materials.

Sanitary certificates: In most cases, for commodities composed of animal products or by-products, including those that have been subjected to heat treatment or irradiation, the Member State of destination will require that an official government export document accompany the shipment. This applies regardless of whether the product is for human consumption/pharmaceutical use or strictly for non-human use (e.g., veterinary biologicals, animal feeds, fertilizers, research).

Harmonizing Legislation in the EU: Conscious of the discrepancies among Member States in product labeling, language use, legal guarantee, and liability, the redress of which inevitably frustrates consumers in cross-border shopping, the EU institutions have launched a number of initiatives aimed at harmonizing national legislation. Producer/exporters within and outside the EU should be aware of existing and upcoming legislation affecting sales, services, and customer support.

Product liability (adopted): The victim must prove the existence of a defect and a causal link between defect and injury (bodily as well as material). Moreover, a reduction of liability of the manufacturer is granted in cases of negligence on the part of the victim. A "development risk" can also free the manufacturer from liability. The period to claim liability right is ten years.

Packaging and Labeling: When introducing a new food product in Spain, it is very helpful to provide accompanying information on product ingredients, recipe ideas and cooking tips. This information must be printed in Spanish. In addition, the following label information is mandatory and must also be in Spanish: the product name, net weight or volume, expiration date, list of ingredients, directions for storage and use, country of origin, importer, and lot number.

The EU has strict packaging and labeling regulations in place. However, individual member nations, while obligated to follow common rules, may have additional requirements which must be met. A complete guide to packaging and labeling can be obtained at
http://ats.agr.ca/public/htmldocs/e1429.htm .

Labeling legislation (adopted), language use (communication): A number of nutrition, pricing, and information labeling rules have been adopted not only to facilitate the free movement of goods, but also with the view of better informing and protecting the consumer.

The use of language on labels has been the subject of a Commission communication, the intent of which is to encourage multilingual information, while preserving the freedom of

Member States to require the use of language of the country of consumption.

Legal guarantees and after-sales service (pre-proposal stage: green paper): The Commission recently drafted a paper on legal guarantees and after-sales service with regard to "new and durable, movable consumer goods," inviting comments from professional organizations. In essence, the Commission proposes to harmonize the concept of product deficiency, guarantee period and actual scope. Responsibility for product deficiency should be borne by both the manufacturer as well as the sales agent.

Redress and damages: Commission action has not yet gone beyond the pre-proposal stage (communication/green paper). It focuses on minimum harmonization of national legislation, legal aid for consumers, simplified settlement procedures, and self-regulation.

Standards for Agriculture and Agri-Food Products:

Meat products: All beef, pork, and horsemeat imported into the European Union for human consumption must come from slaughterhouses, cutting plants, and cold storage's that have been approved by the EU. Since 1989, the EU has prohibited the import of meat from cattle treated with growth hormones. The EU is in the process of implementing new legislation that requires all animal product imports to undergo 100 percent documentary, identity, and physical checks by veterinarians before entering the EU.

Dairy products: Legislation recently adopted by the EU will limit the countries and establishments from which the Union will accept imports of milk-based products to those that have provided guarantees that sanitary controls equivalent to those required of the EU Member States are in place. Until this legislation is implemented, Member States will retain authority over imports of milk-based products.

Live animals, frozen animal semen, embryos, and hatching eggs: Not all animal species are eligible for export to the European Union. All livestock and poultry species that are eligible for export require negative laboratory test results for various diseases and veterinary inspection. Those animals that qualify for export are issued an export health certificate with the appropriate test and certification statements required by the EU. For semen, embryos, and eggs, it is necessary for donor animals to satisfy the stringent tests and certification requirements of the importing country. This requires the same type of background check on herds and flocks of origin as is needed for live animal shipments. In addition, the EU requires that the facility collecting the semen be inspected and approved in advance by Canadian government veterinary officials. In the case of embryos, the EU requires that the veterinarians collecting, processing, and storing the embryos be approved in advance by Agriculture and Agri-Food Canada.

Consumer-ready agricultural products: The EU is in the process of developing horizontal directives that would establish standards applicable to all food products. So far directives have been adopted on pre-packaged and deep frozen food, labeling, substances in contact with food, lot marking, dietetic foods, and contaminants. Other proposals on irradiation, food hygiene, additives, nutritional claims, and novelty foods are in various states of the legislative process.

Pesticide residue requirements: The European Union is in the process of developing EU-wide maximum residue levels (MRLs) for most commonly used pesticides. The first series of MRLs was adopted in July 1993. For pesticides not included on that list, individual Member State regulations will remain in effect until a harmonized MRL is established.

Market Access Issues

Beef: As mentioned earlier, the EU has banned the importation of meat from beef animals treated with growth hormones. Canada and the US have launched challenges to the hormone ban, claiming the EU is in contravention of the World Trade Organization (WTO) Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures.

Quality Wheat: Access to the European market for high quality Canadian wheat has been a longstanding issue which dates back to the original formation of the European Economic Community and the Common Agricultural Policy. Changes to the EU regime as a result of
the WTO Agreement on Agriculture have, in Canada's view, not provided sufficient access for Canadian wheat to resolve this longstanding trade dispute.

Wines and Spirits: Canada has been seeking protection for Canadian whiskey and recognition of our goenological practices. The EU has been reluctant to agree to this without Canada providing assurances that it will protect EU geographic origins for certain foods and beverages (notably wines).

Genetically Modified Organisms: The EU has been reluctant to approve products from the application of new biotechnology notably plant breeding. Herbicide tolerant and pest resistant varieties of many crops are now becoming commonplace. Canada has particular interest in gaining EU access for some herbicide tolerant varieties of canola.

Veterinary Equivalence Agreement: Negotiations between the EU and Canada (and other countries) are progressing on the subject of equivalency of food inspection and sanitary measures between the two countries. Reciprocal acceptance of standards would facilitate trade in a number of areas.

Other: Canada continues to pursue other access issues such as annual seed potato derogations, more transparent operation of the EU tariff rate quotas for cereals and other products, fruit and vegetable import licensing requirements and implications of EU zootech decisions.

Authentication of documents

Documents that need to be authenticated, such as certificates of sale and letters authorizing an exporter's local agent or importer to act on their behalf, must first be notarized in Canada. At no cost to the exporter, the notarized documents can be authenticated by sending them to:

Department of Foreign Affairs and International Trade
Authentication and Service of Documents (JLAC)
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2
Telephone: (613) 992-6602
Facsimile: (613) 992-2467

Distribution System

The Spanish food retailing and distribution system is slowly moving away from traditional grocery stores, which once dominated the market, towards an increasing number of hypermarkets, supermarkets, and self-service stores. These retail formats now account for 84% of all food products sold at the retail level. Supermarkets account for over 39.8% of food sales in Spain. Hypermarkets are a more recent introduction to the Spanish retail sector, but still account for 30% of sales. Discount stores account for 10% of sales. Traditional Grocery Stores control 7.1% of food sales, a number which has decreased significantly in recent years, but these grocers continue to benefit from locations within the most populated areas in Spain.

Supermarkets and self service stores are the largest retailing sector in Spain. There are 7,377 outlets a number which continues to grow, albeit at a slower pace recently. Many of these stores continue to be located in congested urban areas and, although there are several important chains, a significant proportion of supermarkets and self-service stores remain independently owned and family operated.

The newest retail formats in Spain, hypermarkets and discount stores, account for a combined 40% of retail food, a number which has increased significantly in the second half of the decade. The majority of hypermarkets have been opened by French operators in joint venture operations with Spanish partners or through subsidiaries. There are currently 300 hypermarkets in the Spanish market, and over 1,500 discount stores.

The Spanish government also plays a role in food retail in Spain. The government runs 22 distribution centers called MERCASA. These are operated by the ministry of Agriculture and are responsible for the distribution of fresh food products and seafood. MERCASA are present in most major centers in Spain and are supplied by wholesalers who then sell to most Spanish retailers from small local shops to the largest supermarkets and hypermarkets.

Consumer Demand and Trends

The Spanish market is slightly behind it's EU neighbors in developments within the food sector, but it is experiencing similar trends. The Average Spanish Family spends roughly 25% of its total income on food. Food purchased for in-home consumption represents 76% of total food purchases. Meat products represent the largest food purchase percentage wise with 22.6% of total food purchases.

Consumer Food Expenditure

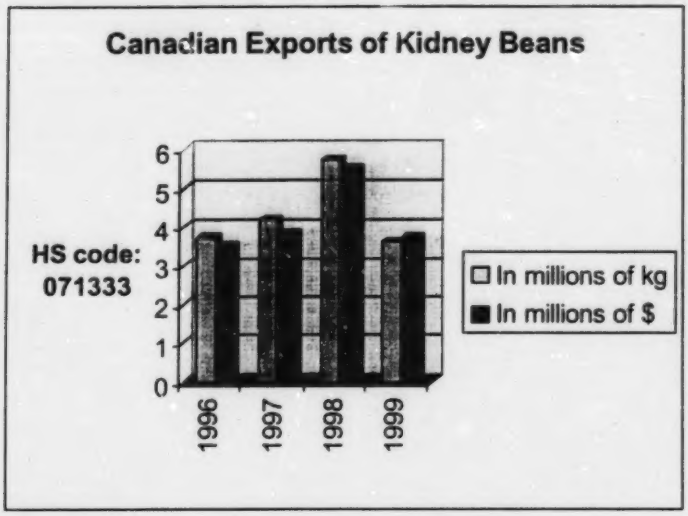
Per Capita Food expenditures	US$1,200
Percentage of food Purchased	25.6%
Meat products	13.1%
Dairy Products	12.3%
Seafood Products	10%
Vegetables	8.8%
Fruits	5.6%
Sugar and sweet Products	3.9%
Vegetable Oils and Edible	3.7%
Fats	2.7%
Alcoholic Beverages	
Non-Alcoholic Beverages	

Source: Tradeport, Food Market Reports, May 6, 1999.

Outside of the home, 22% of food purchases were made in restaurants and hotels. While 2% of food purchases were made in institutional food services. The majority of the Spanish food service sector is made up of a large number of neighborhood bars, where a variety of beverages and snacks are consumed. Bars are followed in popularity by restaurants, hotel restaurants, and catering services. The food service industry remains largely independently owned and operated.

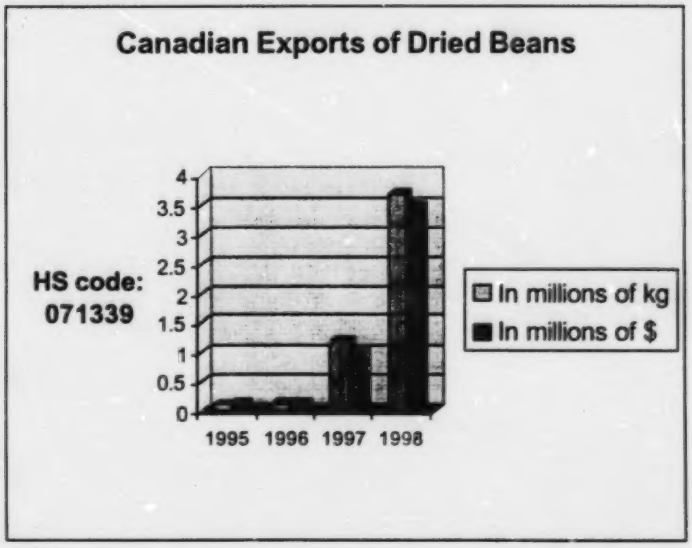
CANADIAN EXPORTS TO SPAIN

The following opportunities represent 94.2% of Canada's total agricultural exports to Spain.



Kidney Beans represented 1.8% of Canada's total agri-food exports to Spain in 1999. Spain was our 4th largest market for this product.

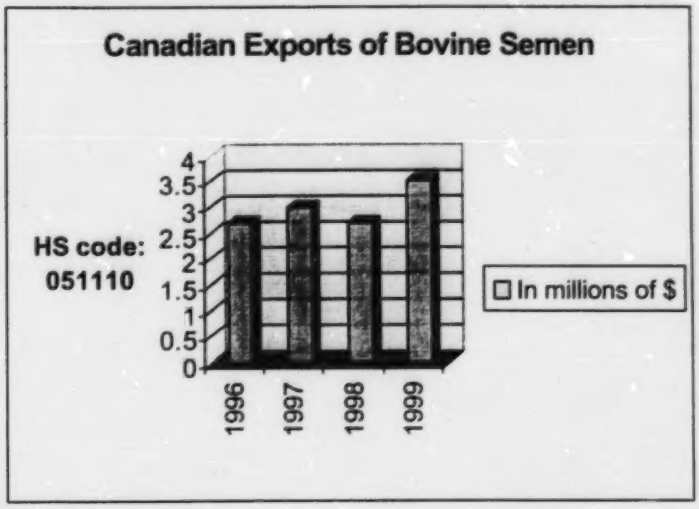
Canada exported $3.6 million worth of kidney beans to Spain in 1999. This was a significant decrease over 1998.



Dried beans represented 1.8% of Canada's total agri-food exports to Spain in 1999. Spain was our 5th largest market for this product.

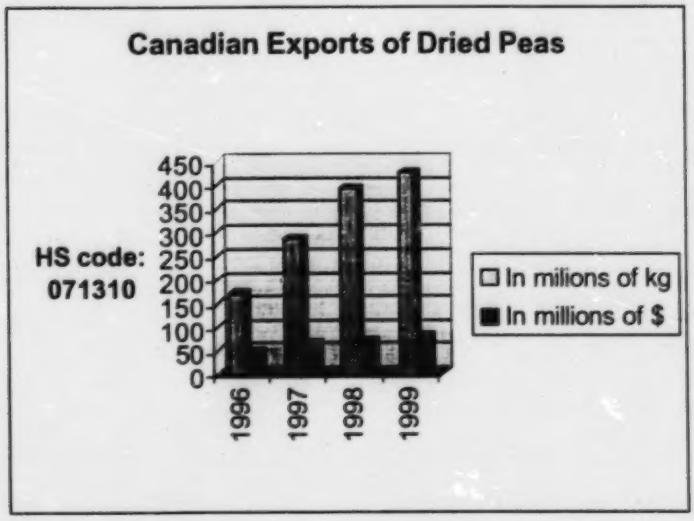
Canada exported $3.486 million worth of dried beans to Spain in 1999. This was an increase of $2.4 million over the previous years total.

CANADIAN EXPORTS TO SPAIN



Bovine semen represented 1.8% of Canada's total agri-food exports to Spain in 1999. Spain was our 2nd largest market for this product.

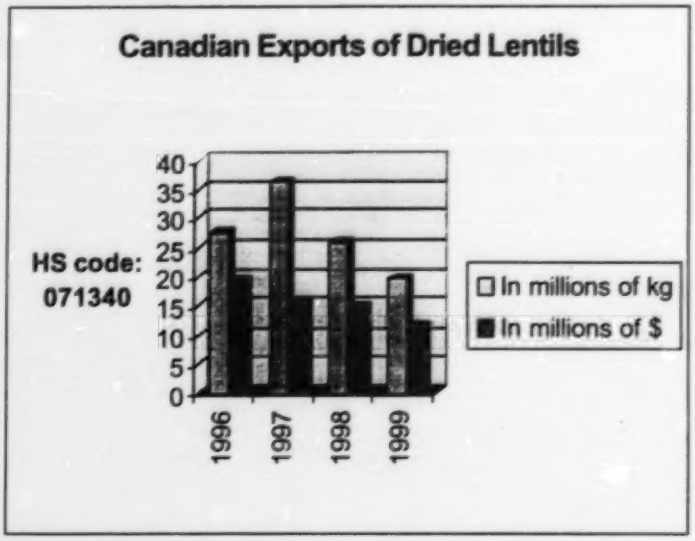
Canada exported $3.522 million worth of bovine semen to Spain in 1999. This represented a high for the period, and an increase of $800,000 over 1998.



Dried peas represented 41.7% of Canada's total agri-food exports to Spain in 1999. Spain was our largest market for this product.

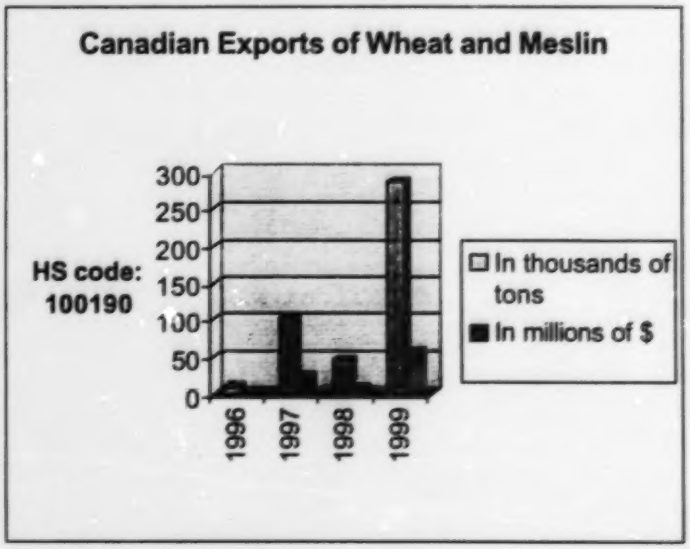
Canada exported $79.7 million worth of dried peas to Spain in 1999. This was a four year high, and an increase of $10 million over 1998.

CANADIAN EXPORTS TO SPAIN



Dried lentils represented 6% of Canada's total agri-food exports to Spain in 1999. Spain was our 4th largest market for this product.

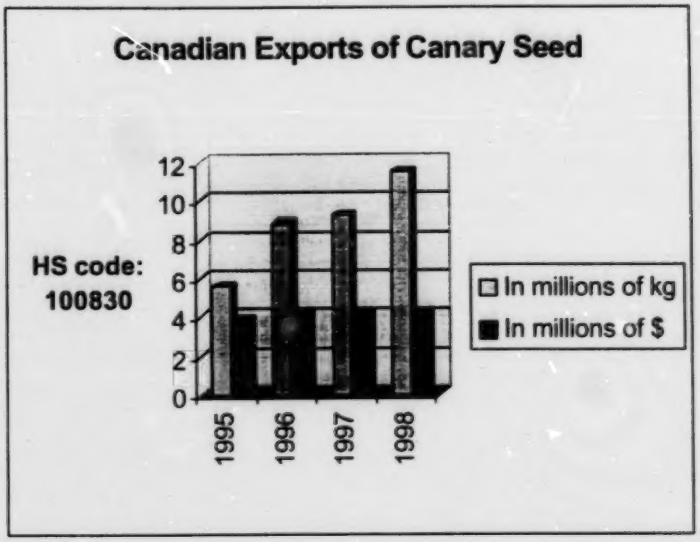
Canada exported $11.5 million worth of dried lentils to Spain in 1999. This represented a $3.5 million decrease over 1998, and continued the four year downward trend in value.



Wheat nes and meslin represented 0.9% of Canada's total agri-food trade with Spain in 1999. Spain was our 12th largest market for this product.

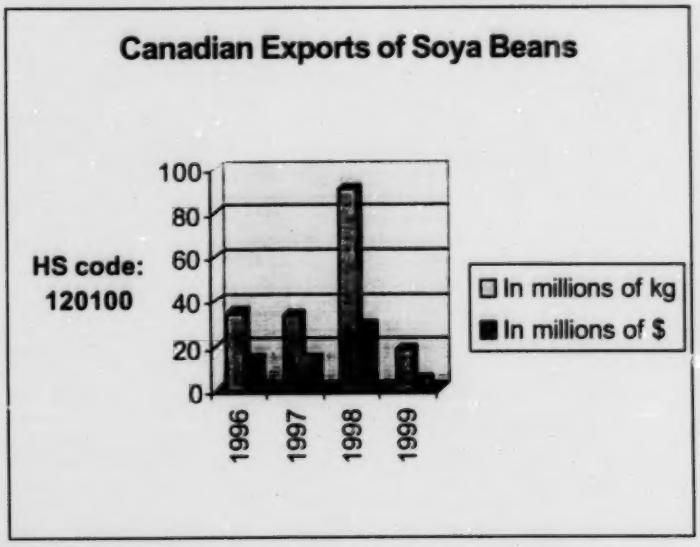
Canada exported $58 million worth of wheat nes meslin to Spain in 1999. Exports of this product have fluctuated a great deal since 1996. However, exports increased by $48 million in 1999 over 1998.

CANADIAN EXPORTS TO SPAIN



Canary seed represented 2.2% of Canada's total agri-food exports to Spain in 1999. Spain was our 5th largest market for this product.

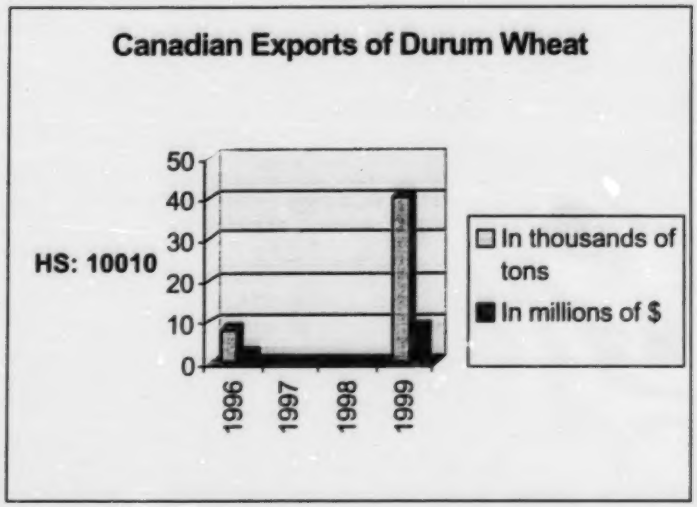
Canada exported $4.093 million worth of canary seed to Spain in 1998. This represented a slight decrease in value over 1998, but a significant increase in quantity. Overall the value of exports has remained fairly constant since 1996.



Soya beans represented 2.5% of Canada's total agri-food exports to Spain in 1999. Spain was our 13th largest market for this product.

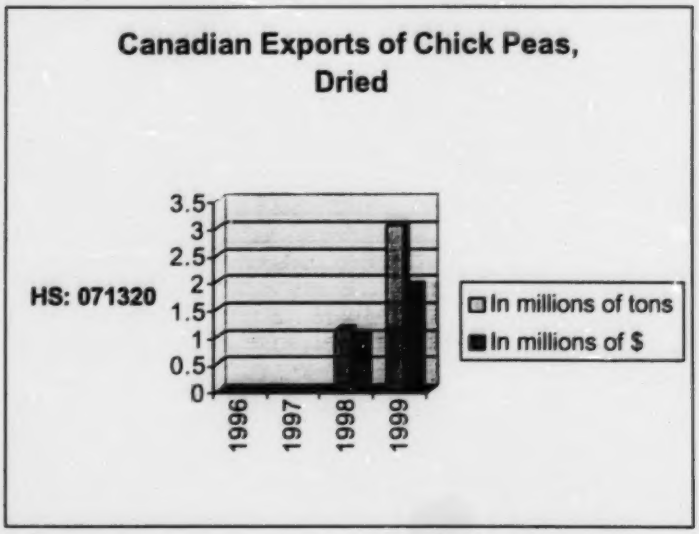
Canada exported $4.7 million worth of soya beans to Spain in 1999. This was a significant decline over 1998's period high.

CANADIAN EXPORTS TO SPAIN



Durum wheat represented 4.6% of Canada's agri-food exports to Spain in 1999. Spain was our 13th largest export market for this product.

Canada exported $8.7 million worth of durum wheat to Spain in 1999. This was the first shipment of wheat since 1996's $2 million total.



Chick peas represented 0.9% of Canada's agri-food exports to Spain in 1999. Spain was our largest market for this product.

Canada exported $1.9 million worth of chick peas to Spain in 1999. This represented an increase of $1 million over 1998.

USEFUL INFORMATION

Canadian Contacts

Agriculture and Agri-Food Canada
Sir John Carling Building
930 Carling Avenue
Ottawa, ON, K1A 0G2
Tel: (613) 995-7662
Fax: 944-1604

Department of Foreign Affairs and International Trade
International Market Intelligence Infocentre
Tel: 1-800-267-8376

Canadian Export Development Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa, ON, K1P 5T9
Tel: (613) 598-2500
Fax: (613) 598-2503
Internet: http://www.edc.ca
E-mail: export@edc4.edc.ca

Department of Foreign Affairs and International Trade - Western European Division (REO)
125 Sussex Dr.
Ottawa, ON, K1A 0G2
Tel: (613) 995-8269
Fax: (613) 995-5772

Canadian Embassy
Nunez be Balboa 35,
28001 Madrid, Spain
Telephone: (011-34-1) 431-4300
Fax: (011-31-1) 577-9811
E-mail: td.mdrid@mdrid01.x400.gc.ca

Business Development Bank of Canada
#400, 5 Place Ville Marie
Montreal, PQ
Tel: 1-888-463-6232
Fax: (514) 283-0617
Internet: http://www.bdc.ca

Alliance of Manufacturers and Exporters Canada
Canada's Leading Business Network
1 Nicholas St., Suite 1500
Ottawa, ON, K1N 7B7
Tel: (613) 238-8888
Fax:(416) 798-8000

Canadian Commercial Corporation
50 O'Connor Street, 11th Floor
Ottawa, ON, K1A 0S6
Tel: (613) 996-0034
Fax: (613) 995-2121
Internet: http://www.ccc.ca
E-mail: info@ccc.ca

Spanish Contacts

Embassy of Spain
350 Spark St. Suite 802
Ottawa, Ontario K1M 1P4
Telephone: (613) 747-2252
Facsimile: (613) 744-1224

Embassy of Spain
Commercial Office
74, Stanley Ave.
Ottawa, Ontario
K1M 1P4
Tel: (613) 236-0409 (613) 236-0400
Fax: (613) 563-2849

Commercial Office
151 Slater St., Suite 801
Ottawa, Ontario K1M 1H3
Telephone: (613) 236- 0409
Facsimile: (613) 563-2849

Consulate
1200 Bay Street, Suite 400
Toronto, Ontario
M3H 2D1
Telephone: (416) 967-4949
Facsimile: (416) 925-4949

Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentacion Instituto Nacional de Estadistica (INE)
Paseo de la Castellana, 183
28046 Madrid, Spain
Telephone: (341) 5839100
Facsimile: (341) 5792713

Instituto Nacional de Investigacion y Tecnologia Agraria y Alimentario (INIA)
C/ Jose Abascal, 56 5a planta
E-28003, Madrid, Spain
Telephone: (341) 3473965/3902
Facsimile: (341) 4423587

Commercial Office
Manulife Center
55 Bloor Street West, Suite 1204
Toronto, Ontario
M4W 1A5
Telephone: (416)967-0488
Facsimile: (416) 968-9547

Consulate
1 Westmount Square, Suite 1456
Montreal, Quebec
Telephone: (613) 935-5235
Facsimile: (613) 935-4655

AENOR
Fernandez de la Hoz, 52
28010 Madrid, Spain
Telephone: (341) 3104851
Facsimile: (341) 3104976
Agency where one can obtain regulations, specific technical and/or safety standards.

Directorate General XVIEuropean Union: Regional Policy and Cohesion
200 Rue de la Loi
B-1049 Brussels, Belgium
http://europa.eu.int/en/comm/dg16/who/who/home.htm

Ministerio Sanidad
(Ministry of Health and Consumer Affairs)
Paseo del Prado, 18 y 20
28071 Madrid, Spain
Telephone: (341) 4200000
Facsimile: (341) 4293526

TRADE SHOWS

Show & Location	Date	Exhibit Profile
May, 2001	**SALIMAT** - Silleda, Galicia	International foods of the Atlantic
May, 2001	**ExporRest** - Madrid	Fast food and catering show
Spring, 2002	**ALIMENTARIA**- Fira de Barcelona, Barcelona	International Food And Drinks Show. This show is of particular importance to foreign exporters. Canadian pavilion was present at the 2000 show, and is being planned for the 2002 show.
May 2001	**InterAlimed** - Valence	International Mediterranean Food Show
April 2002	**Salon De Gourmets** - Madrid	Gourmet food and beverage

Agriculture and Agri-food Canada | Agriculture et Agroalimentaire Canada

Canada

PROFIL DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE

ESPAGNE

JANVIER 2000

Team Canada • Équipe Canada

ESPAGNE

PROFIL AGROALIMENTAIRE DE PAYS
JUIN 2000

Le présent rapport a été produit par le Service d'exportation agroalimentaire (SEA) d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC). Il est possible de consulter d'autres profils pour :

Afrique du Sud 1996*	Argentine 1997	Australie 1999	Brésil 1997
Chili 1998	Chine 2000	Colombie 1997*	Corée du Sud 1996
Espagne 2000	France 1998	Inde 1999	Indonésie 1996*
Israël 2000	Italie 2000	Japon 2000	Malaisie 197*
Mexique 1998	Philippines 1996*	Pologne 1998	Royaume-Uni 2000
Russie 1999	Taïwan 1997*	Thaïlande 1998	Ukraine 1998
Union européenne 1996*	Venezuela 1997*	Vietnam 1998	

*** À partir de juin 2000, les données statistiques de ces profils seront mises à jour.**
On pourra bientôt consulter d'autres profils de pays pour les marchés suivants :

Afrique du Sud 2000	Allemagne 2000	Corée du Sud 2000	Hongrie 2000
Pologne 2000	République tchèque 2000	Taïwan 2000	Union européenne 2000

Il est également possible de consulter ces rapports sur le réseau en direct du SEA : http://atn-riae.agr.ca

Veuillez formuler tous commentaires ou suggestion que vous pourriez avoir sur le présent rapport à :

Jim de Graaf
Rédacteur administratif
Direction générale des services à l'industrie et aux marchés
Agriculture et Agroalimentaire Canada

Tél. : (613) 759-7644
Téléc. : (613) 759-7505
Courriel : degraafj@em.agr.ca

These reports are also available in English.

On a tout tenté pour veiller à ce que l'information contenue dans le présent document soit fidèle, mais Agriculture et Agroalimentaire Canada n'assume aucune responsabilité en ce qui concerne son exactitude, sa fiabilité ou toute décision en découlant.

Personnes-ressources d'AAC :

Pour de plus amples renseignements au sujet des possibilités d'exportation du Canada vers l'Espagne, veuillez communiquer avec l'une des personnes suivantes :

Nom de la personne-ressource	*Division ou produit*	*Téléphone*	*Télécopieur*	*Courriel*
Information générale :				
Natalie Vanesse Agente de la commercialisation	Division de l'Asie et du Pacifique	(613) 759-7693	(613) 759-7506	vanaessen@em..agr.ca
Analyse du marché et information sur les marchés				
Jim de Graaf Directeur adjoint	Division de l'évaluation et de l'analyse des marchés	(613) 759-7644	(613) 759-7505	degraafj@em..agr.ca
Agence canadienne d'inspection des aliments				
Fred Gorrell Analyse du commerce		(613) 225-2342 Poste 3827	(613) 228-6634	fgorrell@ncr4.ottfp4
Politique commerciale				
Kathryn McKinley Directrice adjointe	Division de la politique sur le Commerce international	(613) 759-7679	(613) 759-7503	mckinleyk@em.agr.ca
Spécialistes des produits				
Bernard Badani	Céréales et oléagineux	(613) 759-7701	(613) 759-7499	badanib@em.agr.ca
Jim Oickle	Aliments transformés et boissons	(613) 759-7571	(613) 759-7480	oicklej@em.agr.ca
Ron Wilson	Cultures spéciales : tabac	(613) 759-6241	(613) 759-6312	wilsonr@em.agr.ca
Wayne White	Stock génétique des bovins	(613) 759-6211	(613) 759-6316	whitew@em.agr.ca
John Ross	Porc et boeuf	(613) 759-6220	(613) 759-6316	rossj@em.agr.ca
Janet Stevens	Volaille	(613) 759-6280	(613) 759-6313	stevensjl@em.agr.ca
Brenda McIntyre	Fourrage et aliments pour animaux	(403) 495-4142	(403) 495-3324	mcintyrb@em.agr.ca
Pierre Doyle	Matériel génétique de souche laitière et produits laitiers	(613) 759-6242	(613) 759-6313	doylep@em.agr.ca
Andy Dagenais	Fourrures	(613) 759-6210	(613)759-6316	dagenaisa@em.agr.ca

RÉSUMÉ

L'Espagne a récemment éprouvé des difficultés économiques, mais le gouvernement semble avoir pris des mesures visant à moderniser l'économie et à favoriser sa croissance. Les conditions rigoureuses auxquelles l'Espagne a dû satisfaire pour accéder à l'Union européenne (UE) et l'adoption de l'euro ont aussi eu une incidence bénéfique sur l'expansion économique du pays.

La hausse des exportations agricoles du Canada vers l'Espagne a été marquée en 1999. L'Espagne est devenue l'un des marchés d'exportation les plus importants du Canada. Au 20e rang des principaux marchés d'exportation du Canada en 1998, elle s'est hissée au 9e rang en 1999 et est devenue son deuxième marché en importance au sein de l'UE.

- **Le commerce bilatéral entre le Canada et l'Espagne**, qui connaît une croissance soutenue, se chiffrait à plus de 1,35 milliard de dollars en 1999.

- **Les exportations du Canada** vers l'Espagne ont atteint 576 millions de dollars en 1999, ce qui a entraîné une balance commerciale négative de 206 millions de dollars.

- **Les exportations de l'Espagne** vers le Canada s'établissaient à 762 millions de dollars en 1999.

- **Les exportations agroalimentaires du Canada vers l'Espagne** ont fait de ce pays le neuvième marché d'exportation en importance du Canada. Elles ont augmenté de façon régulière au cours des dernières années, pour atteindre 190,1 millions de dollars en 1999, soit 39 millions de plus qu'en 1998.

- **La valeur des exportations agroalimentaires de l'Espagne vers le Canada** a crû de plus de 17 millions de dollars par rapport à 1998, pour totaliser 150,8 millions en 1999. Les importations en provenance de l'Espagne ont augmenté de plus de 50 % depuis 1996.

Les exportations agroalimentaires canadiennes incluent les produits suivants :

- **Pois secs :** Les exportations canadiennes de pois secs ont atteint 79 millions de dollars en 1999, ce qui représentait 41,9 % des exportations agroalimentaires du Canada vers l'Espagne cette même année.

- **Blé autre que le blé dur :** Les exportations céréalières du Canada vers l'Espagne ont fluctué considérablement depuis 1996. Toutefois, elles ont atteint un sommet de 58 millions de dollars en 1999, en hausse de 48 millions par rapport à 1998.

- **Lentilles sèches :** Les Canadiens ont exporté pour 11, 5 millions de dollars de lentilles sèches en Espagne en 1999. Bien que ces exportations n'aient pas cessé de régresser depuis 1996, elles représentent toujours 6 % des exportations agroalimentaires totales.

- **Blé dur :** Les Canadiens ont exporté pour 8 millions de dollars de blé dur vers l'Espagne en 1999, ce produit comptant pour 4,6 % des exportations agroalimentaires. C'était la première fois depuis 1996 que les Canadiens exportaient du blé dur en Espagne.

TABLE DES MATIÈRES

. 1

INFORMATION SUR LE PAYS 7
Renseignements de base 7
Géographie 7
Infrastructure 7
Structure politique 8
Situation économique 8

COMMERCE ET INVESTISSEMENT 9
Accords commerciaux 9
Commerce entre le Canada et l'Espagne 10
Concurrence 11

APERÇU DE LA SITUATION AGROALIMENTAIRE 11
Promotion 12
La Politique agricole commune 12

RÉGLEMENTATION DE L'IMPORTATION ET DU COMMERCE 13
Documents d'importation et d'exportation de produits agricoles et agroalimentaires 13
Accès au commerce 16
Authentification des documents 16
Système de distribution 16
Demande des consommateurs et tendances 17

DÉBOUCHÉS 19

RENSEIGNEMENTS UTILES 24
Personnes-ressources au Canada 24
Personnes-ressources au sein du gouvernement de l'Espagne 25
SALONS PROFESSIONNELS 26

ESPAGNE

Profil de pays

INFORMATION SUR LE PAYS

Renseignements de base

Le Royaume d'Espagne est la septième économie en importance de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et l'une des principales nations commerçantes à l'échelle mondiale.

Données démographiques	
Population totale	39,4 millions
Population selon l'âge	
0 à 14 ans	15 %
15 à 64 ans	69 %
65 ans et plus	16 %
Espérance de vie	
Population totale	77,56 ans
Hommes	73,78 ans
Femmes	81,59 ans

Géographie

L'Espagne est située dans le Sud-Ouest de l'Europe, entre la France à l'est et le Portugal à l'ouest. Le pays couvre un territoire total de 499 400 kilomètres carrés.

Le climat est généralement tempéré, et les étés sont chauds à l'intérieur du pays. Toutefois, le temps est sec et varie selon les saisons dans la plupart des régions. Il est plus tempéré le long des côtes. Les régions méridionales bénéficient souvent d'un climat méditerranéen.

Madrid est la capitale de l'Espagne, et sa ville principale. La population urbaine du pays compte 17 millions d'habitants, soit 43 % de la population totale. Comme dans de nombreux autres pays européens, l'urbanisation s'étend rapidement, bien qu'elle ait du retard par rapport à bon nombre des nations voisines. L'Espagne compte 38 villes de plus de 100 000 habitants.

Grandes zones métropolitaines	
Ville	**Population**
Madrid	5 millions
Barcelone	2 millions
Valence	753 000
Séville	659 000
Saragosse	586 000
Málaga	512 000
Bilbao	369 000

Infrastructure

En Espagne, le réseau d'infrastructure est moins développé que dans les pays limitrophes en raison du fait que la modernisation y a débuté relativement plus tard. Ce n'est qu'après 1975 qu'on a apporté les améliorations permettant de favoriser l'économie en voie d'expansion et d'ouvrir le marché au commerce extérieur. Le système de télécommunication de l'Espagne est qualifié de généralement adéquat. Toutefois, les communications téléphoniques à grande distance laissent parfois à désirer.

ESPAGNE

Profil de pays

INFORMATION SUR LE PAYS

Renseignements de base

Le Royaume d'Espagne est la septième économie en importance de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et l'une des principales nations commerçantes à l'échelle mondiale.

Données démographiques	
Population totale	39,4 millions
Population selon l'âge	
0 à 14 ans	15 %
15 à 64 ans	69 %
65 ans et plus	16 %
Espérance de vie	
Population totale	77,56 ans
Hommes	73,78 ans
Femmes	81,59 ans

Géographie

L'Espagne est située dans le Sud-Ouest de l'Europe, entre la France à l'est et le Portugal à l'ouest. Le pays couvre un territoire total de 499 400 kilomètres carrés.

Le climat est généralement tempéré, et les étés sont chauds à l'intérieur du pays. Toutefois, le temps est sec et varie selon les saisons dans la plupart des régions. Il est plus tempéré le long des côtes. Les régions méridionales bénéficient souvent d'un climat méditerranéen.

Madrid est la capitale de l'Espagne, et sa ville principale. La population urbaine du pays compte 17 millions d'habitants, soit 43 % de la population totale. Comme dans de nombreux autres pays européens, l'urbanisation s'étend rapidement, bien qu'elle ait du retard par rapport à bon nombre des nations voisines. L'Espagne compte 38 villes de plus de 100 000 habitants.

Grandes zones métropolitaines	
Ville	**Population**
Madrid	5 millions
Barcelone	2 millions
Valence	753 000
Séville	659 000
Saragosse	586 000
Málaga	512 000
Bilbao	369 000

Infrastructure

En Espagne, le réseau d'infrastructure est moins développé que dans les pays limitrophes en raison du fait que la modernisation y a débuté relativement plus tard. Ce n'est qu'après 1975 qu'on a apporté les améliorations permettant de favoriser l'économie en voie d'expansion et d'ouvrir le marché au commerce extérieur. Le système de télécommunication de l'Espagne est qualifié de généralement adéquat. Toutefois, les communications téléphoniques à grande distance laissent parfois à désirer.

Le réseau routier, très moderne et peu encombré, comprend plus de 344 847 km d'autoroutes, dont 7 747 km de voies rapides. Tous les grands centres urbains et les grandes villes sont reliés, et deux autoroutes permettent d'accéder au reste de l'Europe.

L'Espagne compte 98 aéroports, mais seulement 64 d'entre eux ont des pistes avec revêtement. Sur ce nombre, 36 sont pourvus de pistes de plus de 1500 mètres. Des liaisons aériennes transcontinentales sont assurées à partir de Madrid et de Barcelone.

L'Espagne est dotée de nombreuses lignes de côtes naturelles et de nombreux ports en bordure de la Méditerranée et de l'océan Atlantique. Il existe des ports à Barcelone, Aviles, Bilbao, Cadix, Carthagène, Castellon de la Plana, Ceuta, Huelva, La Corogne, Málaga, Melilla, Pasajes, Gijon, Santander, Tarragone, Valence et Vigo. Barcelone, premier port de commerce du pays, se métamorphose rapidement en principal carrefour de circulation maritime de la Méditerranée. Le pays est aussi sillonné de 1 045 km de voies navigables, mais très peu d'entre elles ont une importance industrielle.

Structure politique

L'Espagne est une monarchie constitutionnelle, et le roi Juan Carlos I[er] est le chef de l'État. Le chef du gouvernement est le président. Le pouvoir exécutif a à sa tête un président désigné par le roi, sous réserve de l'approbation des membres du Congrès des députés, qui sont élus démocratiquement.

Le pouvoir législatif se compose d'un système bicaméral (les Cortes), formé du Congrès des députés de 350 sièges, dont les membres sont élus pour un mandat de quatre ans, et du Sénat de 256 sièges (208 membres sont élus directement). Quatre sénateurs sont élus dans chacune des 47 provinces péninsulaires, 16, dans les trois provinces insulaires, 2, dans la municipalité de Ceuta, et 2 dans celle de Melilla, pour un total de 208. De plus, les membres des 17 communautés autonomes nomment chacune un sénateur ainsi qu'un sénateur additionnel par million d'habitants dans leur territoire (environ 20 sénateurs).

Le pouvoir judiciaire comprend les cours municipales, régionales, provinciales et territoriales, ainsi que, à sa tête, la Cour suprême. Il repose sur un régime de droit civil et comporte des applications régionales.

Environnement économique

L'Espagne est la septième économie en importance de l'OCDE. Récemment, un ralentissement et une pénurie d'investissements ont influé sur la conjoncture nationale. Toutefois, on a dû rapidement moderniser le système économique pour remplir les engagements relatifs à l'union monétaire de l'UE.

L'Espagne détient le taux de chômage le plus élevé de l'UE, soit 21 %. Néanmoins, le gouvernement demeure résolu à appliquer des politiques de libéralisation, de privatisation et de déréglementation. La plupart des économistes sont d'avis que, pour rendre l'économie conforme aux besoins actuels, il ne faut pas dévier de cette trajectoire.

Le produit intérieur brut (PIB) de l'Espagne atteint plus de 560 milliards de dollars US, et son taux de croissance demeure supérieur à 3 %. Le PIB par habitant s'établit à 14 200 $ US, ce qui représente environ les trois quarts du PIB des quatre principaux membres de l'UE.

Espagne	
PIB total	563 milliards de dollars US
PIB par habitant	14 200 $ US
Croissance du PIB	3,8 %
PIB par secteur	
Services	62,8 %
Industrie	33,6 %
Agriculture	3,6 %
Commerce	
Volume d'exportations total	106 milliards de dollars US
Volume d'importations total	124 milliards de dollars US
Population active totale	16 millions
Chômeurs	18 % (1998)
Emploi par secteur	
Services	55 %
Industrie	17,9 %
Construction	9,5 %
Agriculture	8,2 %

L'industrie des services, premier secteur économique espagnol, représente 62,8 % du PIB et emploie 64 % de la population active totale. L'importance de ce secteur est attribuable en grande partie au tourisme. L'industrie ainsi que la fabrication comptent pour 33,6 % du PIB total, et utilisent 28 % de l'ensemble des travailleurs. Le secteur de l'agriculture ne représente que 3,6 % du PIB total, mais emploie 8 % de la main-d'oeuvre totale. La contribution du secteur de l'agriculture au PIB et à l'emploi ne tient pas compte de l'apport du segment de la transformation alimentaire.

L'hydroélectricité, le charbon, les minerais, le zinc, le plomb, l'uranium, le mercure, le cuivre et le tungstène sont les principales ressources naturelles de l'Espagne, et leur disponibilité est relativement bonne.

Le tourisme constitue l'un des plus importants secteurs de l'économie espagnole. Bien que le pays compte tout juste 40 millions d'habitants, il attire plus de 64 millions de visiteurs par an, ce qui en fait la première destination touristique au monde. Cet afflux de touristes influe sensiblement sur l'industrie alimentaire, à laquelle sont destinées bon nombre des principales importations agricoles du pays. Cette situation tient au fait que de nombreux touristes aiment consommer leurs aliments habituels quand ils sont en vacances. Ces touristes sont essentiellement d'origine européenne, et viennent surtout de l'Allemagne, du Royaume-Uni, ainsi que de la France. Les endroits de villégiature attirent généralement des visiteurs de nationalités précises. En août, le nombre de touristes européens en Espagne atteint son sommet.

COMMERCE ET INVESTISSEMENT

En 1998, les principales exportations de l'Espagne (automobiles, fruits, minéraux, vêtements et chaussures, ainsi que produits textiles) ont été évaluées à 106 milliards de dollars US, tandis que ses importations ont atteint 124 milliards de dollars US, si bien que le pays a enregistré une balance commerciale négative de 18 milliards de dollars US. Les principales importations en Espagne sont le pétrole, les oléagineux, les aéronefs et les céréales. L'UE est le premier partenaire commercial de l'Espagne, représentant plus de 65 % de l'ensemble des échanges commerciaux.

Accords commerciaux

L'adhésion de l'Espagne à l'Union européenne constitue indéniablement l'accord commercial le plus déterminant que le gouvernement de ce pays a conclu sur le plan commercial. En sa qualité de membre de l'UE, le gouvernement de l'Espagne n'a passé aucun accord

commercial bilatéral avec une nation développée. Les autres membres de l'UE sont la Belgique, le Danemark, la France, l'Allemagne, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, l'Autriche, la Finlande et la Suède. L'Espagne est aussi membre à part entière de l'Union monétaire européenne (UME), et sa monnaie, la peseta, est rattachée de façon permanente à l'euro. En juin 2002, la peseta disparaîtra avec la mise en circulation de l'euro.

L'UE forme maintenant un marché unique. Un tarif douanier commun s'applique aux importations provenant de pays qui n'en sont pas membres. Les membres de l'UE se sont aussi doté d'une politique agricole commune et d'une politique de transport mixte, et garantissent la libre circulation des marchandises et des capitaux entre eux.

En vertu de leur Système généralisé de préférences (SGP), les membres de l'UE appliquent des tarifs préférentiels à une centaine de pays en développement, principalement d'Afrique et du Moyen-Orient, et à une quarantaine de territoires d'outremer. Ils ont établi un régime de certificats d'origine pour garantir que les marchandises ne sont pas détournées pour bénéficier de ces tarifs préférentiels.

Les membres de l'UE ont conclu des accords de libre-échange avec ceux de l'Espace économique européen (EEE), qui comprend la Norvège, l'Islande, le Liechtenstein et la Suisse. Aux termes de ces accords, la plupart des produits industriels et certains produits agricoles transformés sont exempts de droits de douane lorsqu'ils sont vendus au sein de ce bloc commercial. Cette situation a donné lieu à une zone de libre-échange ouverte à la plupart des produits industriels de 19 pays relativement riches représentant plus de 380 millions d'habitants.

Bien que les taux de droits de douane soient les mêmes pour les 15 pays membres de l'UE, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ainsi que la taxe d'accise sur les produits et services varient habituellement d'un pays à un autre. C'est le pays de destination finale qui impose ces taxes.

Commerce entre le Canada et l'Espagne

Le commerce bilatéral entre le Canada et l'Espagne s'est développé de façon soutenue tout au long des années 1990. Il se chiffrait à 1,358 milliard de dollars en 1998. La valeur des exportations canadiennes vers l'Espagne s'établissait à 576 millions de dollars, tandis que celle des importations canadiennes provenant de ce pays s'élevait à 782 millions de dollars. En conséquence, le Canada a enregistré une balance commerciale déficitaire de 206 millions de dollars.

En 1998, les principales exportations du Canada vers l'Espagne étaient les minerais, les scories et cendres, les légumes, les combustibles minéraux, la pulpe de bois, les oléagineux et les céréales, les produits à base de nickel et les produits du papier, tandis que les exportations de l'Espagne vers le Canada se composaient essentiellement de fruits et légumes, de véhicules ferroviaires et autres véhicules de transport, de produits du caoutchouc et de vêtements.

Commerce entre le Canada et l'Espagne

Exportations vers l'Espagne	$576 millions
Importations de l'Espagne	$782 millions
Exportations agricoles	$190,184 millions
Importations agricoles	$150,846 millions
Balance	$+39,34 millions

L'Espagne est le neuvième marché d'exportation du Canada et le deuxième plus grand marché d'exportation au sein de l'UE pour ce qui est de l'exportation de produits agricoles. En 1999, ces exportations se sont chiffrées à 190 millions de dollars, sommet

Espagne	
PIB total	563 milliards de dollars US
PIB par habitant	14 200 $ US
Croissance du PIB	3,8 %
PIB par secteur	
Services	62,8 %
Industrie	33,6 %
Agriculture	3,6 %
Commerce	
Volume d'exportations total	106 milliards de dollars US
Volume d'importations total	124 milliards de dollars US
Population active totale	16 millions
Chômeurs	18 % (1998)
Emploi par secteur	
Services	55 %
Industrie	17,9 %
Construction	9,5 %
Agriculture	8,2 %

L'industrie des services, premier secteur économique espagnol, représente 62,8 % du PIB et emploie 64 % de la population active totale. L'importance de ce secteur est attribuable en grande partie au tourisme. L'industrie ainsi que la fabrication comptent pour 33,6 % du PIB total, et utilisent 28 % de l'ensemble des travailleurs. Le secteur de l'agriculture ne représente que 3,6 % du PIB total, mais emploie 8 % de la main-d'oeuvre totale. La contribution du secteur de l'agriculture au PIB et à l'emploi ne tient pas compte de l'apport du segment de la transformation alimentaire.

L'hydroélectricité, le charbon, les minerais, le zinc, le plomb, l'uranium, le mercure, le cuivre et le tungstène sont les principales ressources naturelles de l'Espagne, et leur disponibilité est relativement bonne.

Le tourisme constitue l'un des plus importants secteurs de l'économie espagnole. Bien que le pays compte tout juste 40 millions d'habitants, il attire plus de 64 millions de visiteurs par an, ce qui en fait la première destination touristique au monde. Cet afflux de touristes influe sensiblement sur l'industrie alimentaire, à laquelle sont destinées bon nombre des principales importations agricoles du pays. Cette situation tient au fait que de nombreux touristes aiment consommer leurs aliments habituels quand ils sont en vacances. Ces touristes sont essentiellement d'origine européenne, et viennent surtout de l'Allemagne, du Royaume-Uni, ainsi que de la France. Les endroits de villégiature attirent généralement des visiteurs de nationalités précises. En août, le nombre de touristes européens en Espagne atteint son sommet.

COMMERCE ET INVESTISSEMENT

En 1998, les principales exportations de l'Espagne (automobiles, fruits, minéraux, vêtements et chaussures, ainsi que produits textiles) ont été évaluées à 106 milliards de dollars US, tandis que ses importations ont atteint 124 milliards de dollars US, si bien que le pays a enregistré une balance commerciale négative de 18 milliards de dollars US. Les principales importations en Espagne sont le pétrole, les oléagineux, les aéronefs et les céréales. L'UE est le premier partenaire commercial de l'Espagne, représentant plus de 65 % de l'ensemble des échanges commerciaux.

Accords commerciaux

L'adhésion de l'Espagne à l'Union européenne constitue indéniablement l'accord commercial le plus déterminant que le gouvernement de ce pays a conclu sur le plan commercial. En sa qualité de membre de l'UE, le gouvernement de l'Espagne n'a passé aucun accord

commercial bilatéral avec une nation développée. Les autres membres de l'UE sont la Belgique, le Danemark, la France, l'Allemagne, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, l'Autriche, la Finlande et la Suède. L'Espagne est aussi membre à part entière de l'Union monétaire européenne (UME), et sa monnaie, la peseta, est rattachée de façon permanente à l'euro. En juin 2002, la peseta disparaîtra avec la mise en circulation de l'euro.

L'UE forme maintenant un marché unique. Un tarif douanier commun s'applique aux importations provenant de pays qui n'en sont pas membres. Les membres de l'UE se sont aussi doté d'une politique agricole commune et d'une politique de transport mixte, et garantissent la libre circulation des marchandises et des capitaux entre eux.

En vertu de leur Système généralisé de préférences (SGP), les membres de l'UE appliquent des tarifs préférentiels à une centaine de pays en développement, principalement d'Afrique et du Moyen-Orient, et à une quarantaine de territoires d'outremer. Ils ont établi un régime de certificats d'origine pour garantir que les marchandises ne sont pas détournées pour bénéficier de ces tarifs préférentiels.

Les membres de l'UE ont conclu des accords de libre-échange avec ceux de l'Espace économique européen (EEE), qui comprend la Norvège, l'Islande, le Liechtenstein et la Suisse. Aux termes de ces accords, la plupart des produits industriels et certains produits agricoles transformés sont exempts de droits de douane lorsqu'ils sont vendus au sein de ce bloc commercial. Cette situation a donné lieu à une zone de libre-échange ouverte à la plupart des produits industriels de 19 pays relativement riches représentant plus de 380 millions d'habitants.

Bien que les taux de droits de douane soient les mêmes pour les 15 pays membres de l'UE, la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ainsi que la taxe d'accise sur les produits et services varient habituellement d'un pays à un autre. C'est le pays de destination finale qui impose ces taxes.

Commerce entre le Canada et l'Espagne

Le commerce bilatéral entre le Canada et l'Espagne s'est développé de façon soutenue tout au long des années 1990. Il se chiffrait à 1,358 milliard de dollars en 1998. La valeur des exportations canadiennes vers l'Espagne s'établissait à 576 millions de dollars, tandis que celle des importations canadiennes provenant de ce pays s'élevait à 782 millions de dollars. En conséquence, le Canada a enregistré une balance commerciale déficitaire de 206 millions de dollars.

En 1998, les principales exportations du Canada vers l'Espagne étaient les minerais, les scories et cendres, les légumes, les combustibles minéraux, la pulpe de bois, les oléagineux et les céréales, les produits à base de nickel et les produits du papier, tandis que les exportations de l'Espagne vers le Canada se composaient essentiellement de fruits et légumes, de véhicules ferroviaires et autres véhicules de transport, de produits du caoutchouc et de vêtements.

Commerce entre le Canada et l'Espagne

Exportations vers l'Espagne	$576 millions
Importations de l'Espagne	$782 millions
Exportations agricoles	$190,184 millions
Importations agricoles	$150,846 millions
Balance	$+39,34 millions

L'Espagne est le neuvième marché d'exportation du Canada et le deuxième plus grand marché d'exportation au sein de l'UE pour ce qui est de l'exportation de produits agricoles. En 1999, ces exportations se sont chiffrées à 190 millions de dollars, sommet

inégalé depuis 1996, ce qui a donné lieu à une balance commerciale excédentaire de 39 millions de dollars avec l'Espagne au chapitre des produits agricoles.

Les principales exportations du Canada vers l'Espagne en 1999 ont été les pois secs. Évaluées à 79,7 millions de dollars, elles dépassaient de 20,5 millions celles de 1998. Les pois secs représentaient 41 % de l'ensemble des exportations agroalimentaires canadiennes vers l'Espagne. Les autres grandes exportations agricoles destinées à l'Espagne comprennent le blé autre que le blé dur (58,8 millions de dollars), les lentilles (11 millions de dollars), le blé dur (8 millions de dollars) et le soja (4,7 millions de dollars).

L'Espagne était la 17e source d'importations agricoles du Canada en 1999, ces importations s'élevant à 150 millions de dollars, soit 17,2 millions de plus qu'en 1998. Les Canadiens ont surtout importé des mandarines et des clémentines, qui représentaient 13,7 % des importations totales et avaient une valeur de 20,6 millions de dollars, mais aussi des poivrons (8 millions), des tomates (6 millions) et des olives (10 millions).

Le Canada et l'Espagne sont des sources mutuelles en grande partie d'investissements directs. En 1996, les investissements directs des Canadiens en Espagne totalisaient 400 millions de dollars, tandis que ceux des Espagnols au Canada se chiffraient à 425 millions de dollars. On compte 32 entreprises canadiennes implantées en Espagne et oeuvrant dans des secteurs aussi variés que l'immobilier, l'informatique, les télécommunications, les activités de loisir, l'exploitation minière, le recyclage, les opérations bancaires et la pétrochimie. Bon nombre de dirigeants de ces entreprises ont des projets d'expansion à court ou à moyen terme. À l'heure actuelle, les investissements espagnols au Canada sont concentrés dans quelques secteurs clés comme la pétrochimie, les appareils ménagers, les transports et la construction. Une proportion importante d'entre eux sont situés au Québec.

Le pavillon du Canada à Alimentaria, salon professionnel de l'alimentation qui a eu lieu cette année, a grandement aidé au développement des relations commerciales entre les deux pays. Le salon a contribué dans une grande mesure à accroître les exportations canadiennes de produits transformés et semi-transformés, les produits non transformés ayant jusqu'à présent constitué le gros de nos exportations vers l'Espagne. Le prochain salon, prévu pour 2002, est attendu avec impatience. En effet, les débuts prometteurs de l'événement ont incité les intervenants des secteurs public et privé à accroître le nombre de participants et à donner plus d'importance au pavillon. Pour plus de renseignements, notamment sur les possibilités d'exportation et les personnes-ressources, visitez le site Web canadien de ce salon http://ats.agr.ca/public/htmldocs/f2731.htm.

Concurrence

L'UE est le principal partenaire commercial de l'Espagne : 68,7 % des exportations de l'Espagne y sont destinées, et 60,9 % de son volume d'importations total en provient. Les principaux partenaires commerciaux de l'Espagne au sein de l'UE sont la France (20,4 % des exportations et 17,5 % des importations), l'Allemagne (14,2 % et 14,6 % respectivement), l'Italie (9,2 % et 8,9 %) et le Royaume-Uni (8,2 % et 7,8 %).

Après l'UE, les États-Unis sont le partenaire commercial le plus important de l'Espagne, représentant 4,2 % de ses exportations totales, 6,3 % de son volume d'importations total, et 10,4 % de l'ensemble de ses importations agroalimentaires. Vient ensuite le Japon, deuxième plus grand marché d'exportation de l'Espagne hors de l'EU, avec 1,3 % des exportations totales.

Les principales sources d'importations agricoles de l'Espagne sont aussi des pays de l'UE. Les Espagnols importent 53 % de leurs produits agricoles de l'UE, comparativement à 37 % en 1996. La France et l'Italie sont les principaux producteurs d'aliments de l'UE, et représentent la plus forte proportion des aliments importés par les Espagnols. Les Pays-Bas sont aussi un important fournisseur, mais servent principalement de point de transbordement pour les importations destinées à l'UE.

APERÇU DE LA SITUATION AGROALIMENTAIRE

L'agriculture représente 3,5 % du PIB de l'Espagne et emploie 3,6 % de sa main-d'oeuvre. La production alimentaire espagnole a été évaluée à plus de 53,527 milliards de dollars US. Les terres arables constituent 30 % de la superficie totale du pays, dont 9 % sont consacrées aux cultures permanentes, et 21 %, aux pâturages. Les Espagnols produisent des quantités importantes de bétail, de vin, d'agrumes et d'huile d'olive.

Les Espagnols sont l'un des principaux producteurs d'alimentaire de l'UE, immédiatement après la France, l'Italie et l'Allemagne. Les produits de viande, le plus important produit agricole industriel d'Espagne, représentent le quart de la production alimentaire du pays. La part des boissons, du vin et des spiritueux, secteur d'envergure, s'élève à 15 %. L'Espagne se classe au troisième rang mondial des pays vinicoles. Comme les Espagnols consomment beaucoup de fruits de mer, ce secteur dynamique représente 12 % de la production agricole espagnole, tandis que les produits de boulangerie et les produits laitiers en constituent tous deux 10 %.

Les Espagnols importent pour environ 20 milliards de dollars US de produits agroalimentaires chaque année. Depuis 1994, le taux de croissance annuel de ces importations excède 10 %. Les produits agroalimentaires forment 13,5 % des importations totales.

Promotion

Le secteur de la transformation des produits alimentaires de l'Espagne n'est pas aussi moderne que celui d'autres pays de l'UE, mais il joue un rôle essentiel dans l'économie du pays. Il compte pour environ 15 % de la production industrielle totale et emploie environ 15 % des 311 000 travailleurs espagnols. Son apport au PIB est de 5,5 %.

Les responsables du ministère du Commerce de l'Espagne, par l'entremise de l'Institut du commerce extérieur (ICEX), s'emploient à promouvoir le secteur agricole du pays. Ils disposent à cette fin d'un budget d'environ 50 millions de dollars US et ciblent essentiellement l'UE, suivie des États-Unis, du Japon et de l'Australie.

Politique agricole commune

La politique agricole commune (PAC) est la pierre angulaire de l'intégration économique de l'UE. Ses auteurs l'ont adoptée en 1962 pour garantir la sécurité de l'approvisionnement alimentaire à des prix stables et raisonnables, pour moderniser les structures agricoles et pour assurer un niveau de vie équitable aux agriculteurs. Pour atteindre ces buts, les membres de l'Union européenne ont établi un système de prix communs, mis en oeuvre des programmes d'aide à la production et à la commercialisation, conclu des ententes en matière d'entreposage, élaboré des mécanismes de contrôle des importations, adopté des politiques de restitution à l'exportation et favorisé la spécialisation de la production.

Le marché agricole commun repose essentiellement sur trois grands principes : l'unité des marchés, la préférence communautaire et la responsabilité financière partagée.

L'unité des marchés entre États membres permet la libre circulation des produits, en franchise de droits de douane et de frais équivalents ou sans subventions qui faussent la concurrence. Elle requiert l'organisation conjointe des marchés et l'application de prix communs, l'harmonisation des règlements en matière de protection sanitaire et zoosanitaire, ainsi qu'une parité monétaire stable au sein de l'UE.

La préférence communautaire signifie que, sur le marché interne, les produits agricoles des pays membres de l'UE ont préséance sur les importations provenant de pays non membres. Sur le plan commercial, ce principe se traduit par l'imposition de droits de douane sur chaque produit d'un État non membre, de sorte que les produits des pays de l'UE bénéficient d'un avantage commercial.

La responsabilité financière partagée comporte deux règles : premièrement, les gouvernements de tous les pays membres de l'UE fournissent les fonds nécessaires à l'application de la politique agricole commune, et, deuxièmement, les gains découlant de cette application (prélèvements à l'importation, droits de douane et autres) constituent les ressources de l'UE.

Au cours des dernières années, il est devenu clair que la PAC avait besoin d'être remaniée. Les garanties de l'offre et des prix offertes par la PAC ont donné lieu à une production excédentaire de céréales, de boeuf et de lait, entre autres. Simultanément, les nouvelles technologies ont possibilisé un surcroît considérable du rendement agricole, tandis que l'évolution des goûts des consommateurs a entraîné un ralentissement de la demande. À la longue, les surplus sont devenus impossibles à gérer. En même temps, les produits étrangers qui n'étaient pas pleinement assujetties aux droits d'importation sont parvenus à supplanter les produits de l'UE et à porter atteinte au principe de la préférence communautaire. En outre, malgré les mesures visant à limiter les coûts, les dépenses budgétaires de l'UE au titre de l'agriculture ont continué d'augmenter, atteignant 36 milliards d'écus en 1992, soit 10 milliards de plus qu'en 1988. C'est pourquoi les membres de l'UE ont entrepris, en 1992, la restructuration la plus ambitieuse de leur politique agricole commune. [Le document « Our Farming Future », publié par la Commission des Communautés européennes en 1993, analyse plus en détail ces raisons ainsi que d'autres points.]

La réforme de la PAC a permis aux gouvernements des pays de l'UE de parvenir à maîtriser la production des céréales et du boeuf, ainsi qu'à gérer la production laitière au moyen d'un système de contingentement. On s'emploie à promouvoir les nouvelles applications non alimentaires et à favoriser la qualité plutôt que la quantité. Des propositions de réforme dans les secteurs du vin, des fruits, des légumes et du tabac sont en cours d'élaboration.

La PAC fait l'objet de fréquentes modifications, qui sont présentées plus en détail à l'adresse électronique suivante : http://ats.agr.ca/public/htmldocs/f0008.htm.

RÉGLEMENTATION DE L'IMPORTATION ET DU COMMERCE

Débouchés dynamiques en cours de développement, les membres de l'Union européenne travaillent à fusionner plusieurs systèmes opérationnels différents. Ainsi, en ce qui a trait à la réglementation de l'importation et du commerce, les exportateurs canadiens devraient se renseigner sur divers aspects avant de chercher à s'implanter sur ce marché éventuellement lucratif. Voici un bref résumé de quelques-uns des règlements les plus complexes et les plus pertinents sur le commerce d'importation, mis en relief par le National Trade Data Bank (NTDB) des États-Unis dans son évaluation nationale du commerce de 1996.

Documents d'importation et d'exportation de produits agricoles et agroalimentaires

Licences d'importation : le tarif douanier intégré des Communautés européennes, ou Taric, fait état des diverses règles s'appliquant à des produits précis importés sur le territoire douanier de l'UE ou, dans certains cas, exportés de celui-ci.

De plus, de nombreux États membres de l'UE ont une liste de produits faisant l'objet d'une licence d'importation. Par exemple, la liste des importations de l'Allemagne (*Einfuhrliste*) indique les produits nécessitant une licence d'importation, leur code numérique, toute restriction applicable, ainsi que l'organisme qui délivre la licence requise. Elle précise aussi si la licence est prévue aux termes de la loi de l'Allemagne ou de l'UE.

Certificats phytosanitaires : Des certificats phytosanitaires sont exigés pour la plupart des fruits et légumes frais, ainsi que d'autres produits végétaux.

Certificats d'hygiène : Le plus souvent, les gouvernements des États membres à qui les produits sont destinés exigeront qu'un document d'exportation officiel du gouvernement accompagne les expéditions de marchandises composées de produits ou de sous-produits d'origine animale, y compris les marchandises qui ont été soumises à un traitement thermique ou irradiées, et ce, quelle que soit l'utilisation du produit (alimentation humaine, usage pharmaceutique ou utilisation strictement non humaine, par exemple pour la fabrication de produits biologiques à usage vétérinaire, d'aliments pour animaux ou d'engrais, ou pour la recherche).

Harmonisation des législations au sein de l'UE : Conscients des divergences qui existent entre les États membres en matière d'étiquetage des produits, d'exigences linguistiques, de garanties juridiques et de responsabilité, les recours en cas de non-respect à ces chapitres s'avérant assurément une source de frustration pour les consommateurs faisant des achats transfrontaliers, les responsables des institutions de l'UE ont lancé une série d'initiatives visant l'harmonisation des législations. Les producteurs ainsi que les exportateurs de l'UE et d'ailleurs feraient bien de se renseigner sur les lois existantes ainsi que sur celles qui seront bientôt en vigueur, et qui ont une incidence sur les ventes, les services et le soutien à la clientèle.

Responsabilité de produits (adopté) : La victime doit prouver l'existence d'un défaut, ainsi qu'établir un lien de causalité entre ce défaut et les dommages encourus (corporels et matériels). De plus, la responsabilité du fabricant est réduite lorsqu'il y a négligence de la part de la victime. Un « risque de développement » peut aussi dégager le fabricant de toute responsabilité. Le plaignant dispose de 10 ans pour intenter un recours.

Emballage et étiquetage : il est fortement recommandé que tout nouveau produit alimentaire destiné au marché espagnol comporte des renseignements sur ses ingrédients, des recettes et des conseils culinaires, le tout en espagnol. De plus, les mentions ci-après sont obligatoires sur l'étiquette, également en espagnol : le nom du produit, le volume ou le poids net, la durée de conservation, la liste des ingrédients le composant, les conditions d'entreposage, les instructions de préparation, le nom du pays d'origine et de l'importateur, ainsi que le numéro de lot.

Les membres de l'UE appliquent des règlements d'emballage et d'étiquetage rigoureux. Chaque pays membre est tenu, à titre individuel, de s'y conformer, mais peut en outre avoir des exigences additionnelles auxquelles les autres pays doivent répondre.

Un guide complet d'emballage et d'étiquetage peut être obtenu sur demande ou à l'adresse électronique http://ats.agr.ca/public/html/docs/f1429.htm.

Loi sur l'étiquetage (adoptée), usage de la langue (communication) : on a adopté plusieurs règles alimentaires, ainsi que des règles de prix et d'étiquetage informatif, non seulement pour faciliter la libre circulation des biens, mais aussi pour mieux informer et protéger le consommateur.

La question des langues utilisées sur les étiquettes a fait l'objet d'une communication de la Commission, qui vise à encourager l'information multilingue, tout en préservant le droit qu'ont les gouvernements des États membres d'exiger que les renseignements soient fournis dans la langue du pays de destination.

Garanties juridiques et service après-vente (stade des propositions préliminaires : document de travail) : Les responsables de la Commission ont récemment élaboré un document portant sur les garanties juridiques ainsi que le service après-vente en ce qui concerne les « biens de consommation neufs, durables et mobiles », et ont invité des représentants d'organisations professionnelles à formuler des commentaires à ce sujet. Essentiellement, les responsables de la Commission proposent d'harmoniser le concept du défaut de produit, ainsi que la durée et le champ d'application de la garantie. En cas de défaut du produit, la responsabilité devrait incomber à la fois au fabricant et à l'agent de vente.

Recours et dommages : Les mesures prises par les responsables de la Commission n'ont pas encore dépassé en portée le stade des propositions préliminaires (communication et document de travail). Ces mesures prévoient une harmonisation minimum des législations nationales, des services d'aide juridique à l'intention des consommateurs, la simplification des procédures de règlement et l'autoréglementation.

Normes applicables aux produits agricoles et agroalimentaires :

Produits carnés : La viande de boeuf, de porc et de cheval importée en UE pour des fins de consommation humaine doit provenir d'abattoirs, d'entreprises de coupe et d'entrepôts frigorifiques agréés par les membres de l'UE. Depuis 1989, ces derniers interdisent l'importation de viande de boeuf traité aux hormones de croissance. Ils sont en train de mettre en oeuvre une nouvelle loi qui stipule que toutes les importations de produits d'origine animale doivent subir un contrôle documentaire et un contrôle d'identité complets, ainsi qu'un examen vétérinaire intégral avant d'être admises dans l'UE.

Produits laitiers : aux termes d'une loi récemment adoptée par les membres de l'UE, ceux-ci autoriseront uniquement les importations de produits laitiers qui proviennent de pays et d'établissements dont les responsables ont fourni des garanties qu'ils effectuent des contrôles sanitaires semblables à ceux qui sont effectués dans les pays membres de l'UE. D'ici à ce que cette loi soit en vigueur, les États membres conserveront leur pouvoir de décision en ce qui concerne les importations de produits laitiers.

Animaux vivants, sperme congelé d'animaux, embryons et oeufs d'incubation : Des restrictions s'appliquent aux espèces animales admissibles à l'exportation vers l'UE. Quelle qu'en soit l'espèce, tout le bétail et toute la volaille pouvant être exportés doivent subir des tests de dépistage de diverses maladies, ainsi que des inspections vétérinaires. Un certificat vétérinaire d'exportation attestant qu'ils ont subi les examens vétérinaires exigés par les membres de l'UE est délivré pour tous les animaux ayant été acceptés. Dans le cas du sperme, des embryons et des oeufs d'incubation, les donneurs doivent satisfaire aux

tests rigoureux et aux exigences de certification imposés dans le pays importateur. Il faut procéder au même type de vérification des antécédents du bétail et de la volaille d'origine, comme c'est le cas pour les expéditions d'animaux vivants. De plus, les membres de l'UE exigent que les installations de prélèvement du sperme aient préalablement fait l'objet d'une inspection et aient reçu l'approbation des autorités vétérinaires du gouvernement du Canada. Pour ce qui est des embryons, les règlements de l'UE exigent qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada approuve à l'avance les services vétérinaires où sont recueillis, traités et conservés les embryons.

Produits agricoles prêts à être consommés : Les membres de l'UE travaillent actuellement à élaborer des directives horizontales qui définiront les normes applicables à tous les produits alimentaires. Jusqu'à présent, des directives ont été émises relativement aux produits alimentaires préemballés et surgelés, à l'étiquetage, aux substances en contact avec les aliments, au marquage des lots, aux aliments diététiques et aux contaminants. Des projets de loi concernant l'irradiation, la salubrité des aliments, les additifs, les déclarations relatives à la valeur nutritive et les nouveautés alimentaires en sont à divers stades du processus législatif.

Résidus de pesticides : Les membres de l'UE sont en train d'établir des limites maximales des résidus (LMR) qui s'appliqueront sur tout leur territoire à la plupart des pesticides d'usage courant. La première série de LMR a été adoptée en juillet 1993. Dans le cas des pesticides ne figurant pas dans cette liste, la réglementation en vigueur dans chacun des États membres continuera de s'appliquer jusqu'à ce qu'une limite maximale harmonisée soit établie.

Questions liées à l'accès aux marchés

Boeuf : Comme il a été mentionné précédemment, les membres de l'UE interdisent l'importation de viande de boeuf traité aux hormones de croissance. Les gouvernements du Canada et des États-Unis contestent cette interdiction, alléguant que l'UE contrevient à l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Blé de qualité : L'accès au marché européen du blé canadien de grande qualité constitue un problème de longue date qui remonte à la création initiale de la Communauté économique européenne et à l'établissement de la Politique agricole commune. Selon le gouvernement du Canada, les changements apportés au régime de l'UE par suite de la conclusion de l'Accord sur l'agriculture de l'OMC n'ont pas suffisamment contribué à améliorer l'accès du blé canadien au marché européen, ce qui fait que le problème perdure.

Vins et spiritueux : Le gouvernement du Canada cherche à obtenir une protection pour le whisky canadien et la reconnaissance de nos techniques oenologiques. Les membres de l'UE hésitent à accéder à ces demandes tant que le gouvernement du Canada ne donnera pas l'assurance qu'il protégera les origines géographiques de certains aliments et de certaines boissons de l'UE (particulièrement les vins).

Organismes génétiquement modifiés : Les membres de l'UE se montrent peu enclins à approuver les produits résultant des nouvelles applications biotechnologiques, notamment les produits d'origine végétale. Les variétés de cultures présentant une tolérance aux herbicides et une résistance aux parasites se multiplient rapidement. Le gouvernement du Canada est particulièrement intéressé à ce que certaines variétés de colza canola ayant développé une tolérance aux pesticides aient accès au marché de l'UE.

Accord d'équivalence vétérinaire : Il y a progression des négociations entre les membres de l'UE et le gouvernement du Canada (et ceux d'autres pays) au sujet de l'équivalence

des mesures d'inspection des aliments et des mesures sanitaires entre les deux parties. L'acceptation réciproque des normes faciliterait les échanges dans de nombreux secteurs.

Autre : Le gouvernement du Canada tente toujours de régler d'autres problèmes liés à l'accès au marché, notamment les exemptions annuelles touchant les plants de pomme de terre, l'application plus transparente des contingents tarifaires de l'UE pour les céréales et d'autres produits, les prescriptions de licences d'importation pour les fruits et les légumes, ainsi que les répercussions des décisions de l'UE en matière de zootechnologie.

Authentification des documents

Les documents qui doivent être authentifiés, par exemple les certificats de vente et les lettres autorisant le représentant local ou l'agent importateur à agir au nom de l'exportateur, doivent d'abord être notariés au Canada. Ces documents peuvent alors être envoyés à l'adresse suivante pour authentification (sans frais) :

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Authentification et signification des documents (JLAC)
125, promenade Sussex, Ottawa
K1A 0G2
Téléphone : (613) 992-6602
Télécopieur : (613) 992-2467

Système de distribution

Dans le système de la vente au détail et de la distribution alimentaires en Espagne, les hypermarchés, les supermarchés et les magasins à libre service, qu'on trouve en nombre croissant, commencent lentement à prendre le pas sur les épiceries traditionnelles, qui dominaient auparavant le marché. Ces établissements réalisent maintenant 84 % des ventes de produits alimentaires au détail. Les supermarchés comptent pour plus de 39,8 % des ventes de produits alimentaires en Espagne. Les hypermarchés, implantés depuis peu dans le secteur espagnol de la vente au détail, ont déjà accaparé 30 % du marché, et les magasins à prix réduits, 10 %. Au cours des dernières années, les épiceries traditionnelles ont vu leur part décliner considérablement pour s'établir à 7,1 %. Toutefois, ces établissements demeurent avantagés par le fait qu'on en trouve dans les quartiers les plus populeux d'Espagne.

Les supermarchés et les magasins libre-service sont les principaux intermédiaires du secteur du détail en Espagne. On compte 7 377 établissements, et ce nombre continue de croître, bien qu'à un rythme plus lent à l'heure actuelle. Bon nombre de ces magasins sont toujours situés dans des quartiers urbains très denses, et, malgré l'existence de plusieurs chaînes importantes, une proportion considérable des supermarchés et des magasins libre-service demeurent la propriété de particuliers et de familles.

En Espagne, les nouveaux types d'établissements de détail, les hypermarchés et les magasins à prix réduits détiennent 40 % du marché de l'alimentation au détail, part qui a augmenté sensiblement durant la deuxième moitié de la décennie. Ce sont des sociétés françaises qui ont établi la majorité des hypermarchés, en partenariat avec des entreprises espagnoles ou par l'entremise des filiales de ces sociétés. À l'heure actuelle, l'Espagne compte 300 hypermarchés et plus de 1 500 magasins à prix réduits.

Le gouvernement de l'Espagne joue aussi un rôle dans les services alimentaires et la vente au détail d'aliments en Espagne. Il dirige 22 centres de distribution appelés MERCASA. Le ministère de l'Agriculture gère ces centres, chargés de la distribution d'aliments et de fruits de mer frais. Les MERCASA, approvisionnés par des grossistes qui font ensuite affaire avec la plupart des détaillants espagnols, depuis les dirigeants de petits magasins de quartier

jusqu'à ceux de plus grands supermarchés et hypermarchés, se trouvent dans la plupart des grands centres urbains d'Espagne.

Demande des consommateurs et tendances

Le secteur de l'alimentation de l'Espagne n'a pas évolué tout à fait au même rythme que celui des pays voisins de l'UE, mais des courbes semblables s'y dessinent. La famille espagnole moyenne consacre environ 25 % de son revenu total à l'alimentation. Les aliments achetés pour être consommés au foyer comptent pour 76 % des dépenses alimentaires totales. Les produits carnés représentent la plus grosse part de ces dépenses, soit 22,6 %.

Dépenses alimentaires des consommateurs

Dépenses alimentaires par habitant	1 200 $ US
Répartition des aliments achetés	
Produits carnés	25,6 %
Produits laitiers	13,1%
Poisson et fruits de mer	12,3 %
Légumes	10 %
Fruits	8,8 %
Sucre et confiserie	5,6 %
Huile végétale et graisse alimentaire	3,9 %
Boissons alcoolisées	3,7 %
Boissons non alcoolisées	2,7 %

Source : Tradeport, Food Market Reports, 6 mai 1999

Hors du foyer, 22 % des aliments ont été achetés dans des restaurants et des hôtels, et 2 %, dans des collectivités. Le secteur des services d'alimentation de l'Espagne réunit en grande partie des bars de quartier, qui servent une variété de boissons ainsi que de repas légers, et qui sont très populaires. Viennent ensuite les restaurants, les restaurants d'hôtels et les services traiteurs. Dans une large mesure, ce sont encore des intérêts indépendants qui possèdent et exploitent les établissements du secteur des services d'alimentation.

jusqu'à ceux de plus grands supermarchés et hypermarchés, se trouvent dans la plupart des grands centres urbains d'Espagne.

Demande des consommateurs et tendances

Le secteur de l'alimentation de l'Espagne n'a pas évolué tout à fait au même rythme que celui des pays voisins de l'UE, mais des courbes semblables s'y dessinent. La famille espagnole moyenne consacre environ 25 % de son revenu total à l'alimentation. Les aliments achetés pour être consommés au foyer comptent pour 76 % des dépenses alimentaires totales. Les produits carnés représentent la plus grosse part de ces dépenses, soit 22,6 %.

Dépenses alimentaires des consommateurs

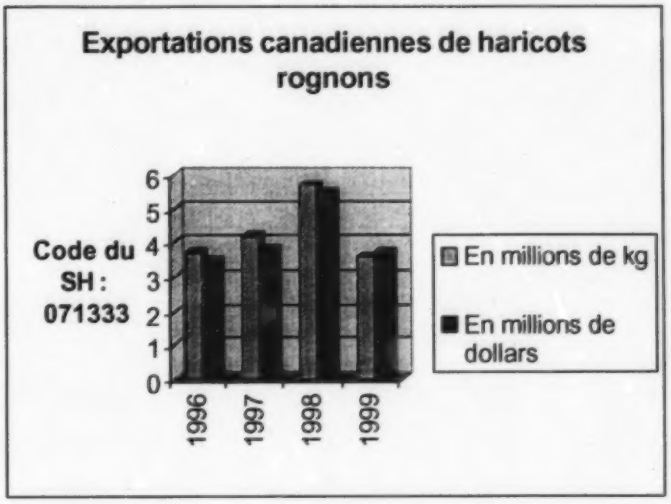
Dépenses alimentaires par habitant	1 200 $ US
Répartition des aliments achetés	
Produits carnés	25,6 %
Produits laitiers	13,1%
Poisson et fruits de mer	12,3 %
Légumes	10 %
Fruits	8,8 %
Sucre et confiserie	5,6 %
Huile végétale et graisse alimentaire	3,9 %
Boissons alcoolisées	3,7 %
Boissons non alcoolisées	2,7 %

Source : Tradeport, Food Market Reports, 6 mai 1999

Hors du foyer, 22 % des aliments ont été achetés dans des restaurants et des hôtels, et 2 %, dans des collectivités. Le secteur des services d'alimentation de l'Espagne réunit en grande partie des bars de quartier, qui servent une variété de boissons ainsi que de repas légers, et qui sont très populaires. Viennent ensuite les restaurants, les restaurants d'hôtels et les services traiteurs. Dans une large mesure, ce sont encore des intérêts indépendants qui possèdent et exploitent les établissements du secteur des services d'alimentation.

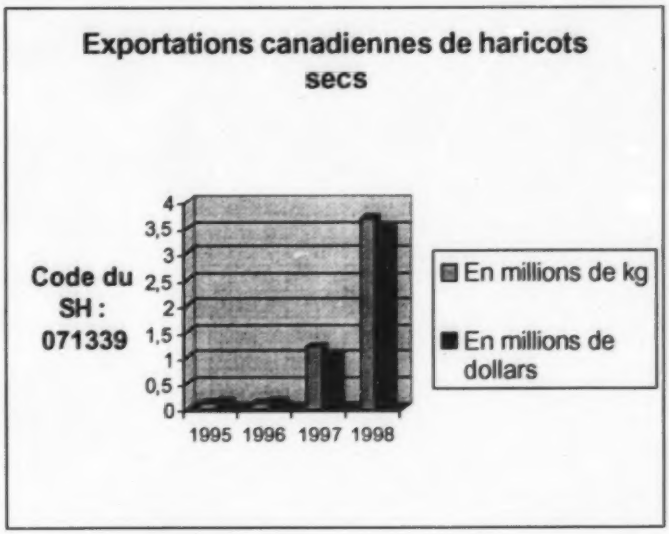
EXPORTATIONS CANADIENNES VERS L'ESPAGNE

Les produits ci-après représentent 94,2 % des exportations de produits agroalimentaires du Canada vers l'Espagne.



En 1999, les haricots rognons représentaient 1,8 % des exportations agroalimentaires totales du Canada vers l'Espagne, qui était notre quatrième marché en importance pour ce produit.

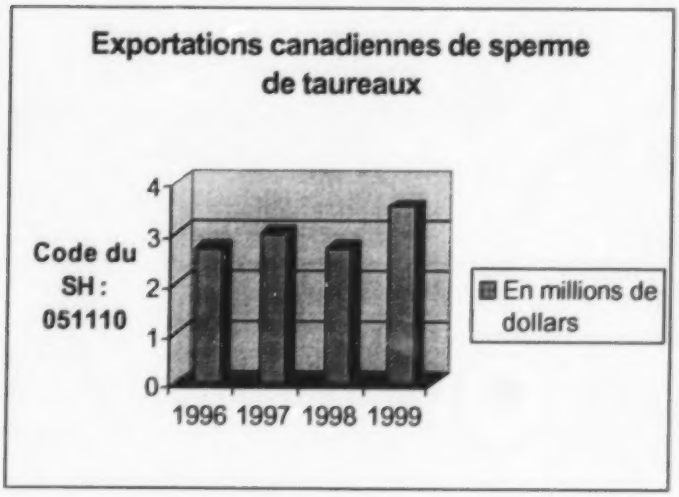
Les Canadiens ont exporté pour 3,6 millions de dollars de haricots rognons vers l'Espagne en 1999, somme qui représente une baisse considérable par rapport à 1998.



Les haricots secs représentaient 1,8 % des exportations agroalimentaires canadiennes destinées à l'Espagne en 1999. L'Espagne était notre cinquième marché en importance pour ce produit.

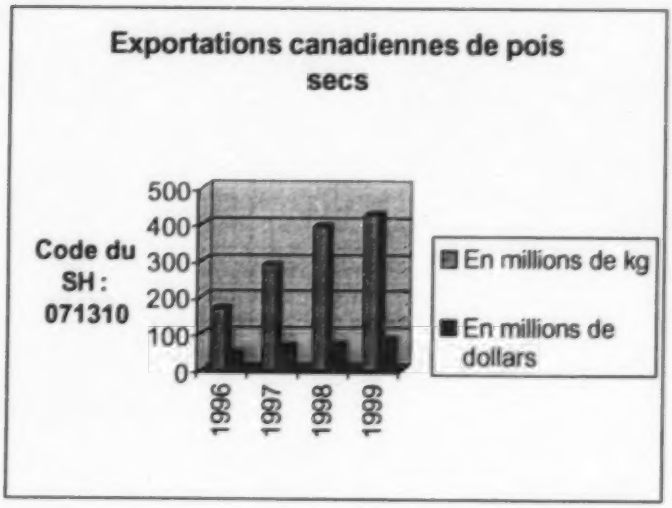
Les Canadiens ont exporté pour 3,486 millions de dollars de haricots secs vers l'Espagne en 1999, soit 2,4 millions de dollars de plus que l'année précédente.

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS L'ESPAGNE



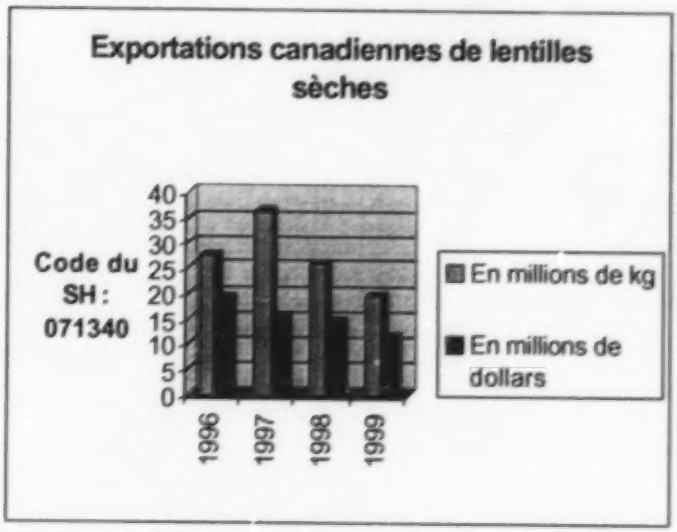
Le sperme de taureaux représentait 1,8 % des exportations agroalimentaires canadiennes destinées à l'Espagne en 1999. L'Espagne était notre deuxième marché en importance pour ce produit.

Les Canadiens ont exporté pour 3,522 millions de dollars de sperme de taureaux en Espagne en 1999, un sommet pour la période observée et une hausse de 800 000 $ par rapport à 1998.



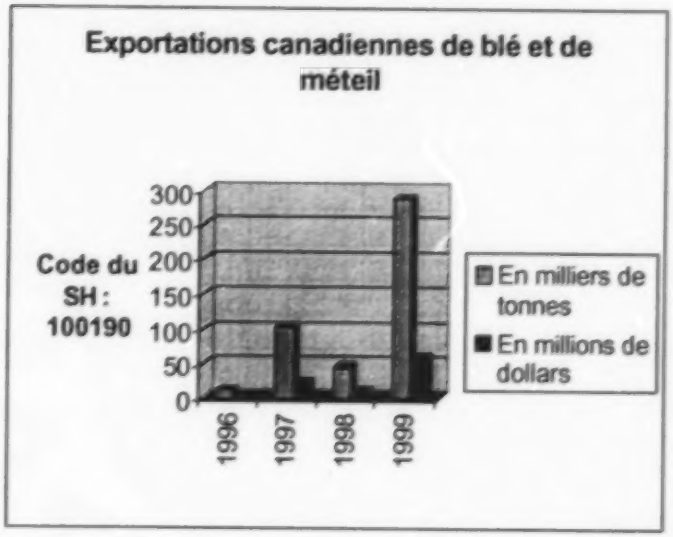
En 1999, les pois secs comptaient pour 41,7 % des exportations agroalimentaires totales du Canada vers l'Espagne, qui était notre plus important marché pour ce produit.

Les Canadiens ont exporté pour 79,7 millions de dollars de pois secs vers l'Espagne en 1999, ce qui constituait un sommet pour les quatre années précédentes et une hausse de 10 millions de dollars par rapport à 1998.



Les lentilles sèches formaient 6 % des exportations agroalimentaires totales du Canada vers l'Espagne en 1999. L'Espagne était notre quatrième marché en importance pour ce produit.

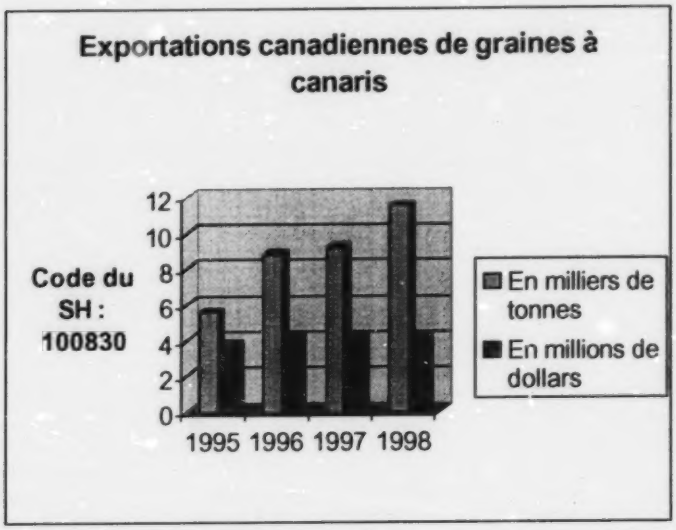
Les Canadiens ont exporté pour 11,5 millions de dollars de lentilles sèches vers l'Espagne en 1999, soit 3,5 millions de dollars de moins qu'en 1998, fléchissement qui s'inscrivait dans la tendance à la baisse observée depuis quatre ans.



En 1999, le blé n.s.a. et le méteil composaient 30,9 % des exportations agroalimentaires totales du Canada vers l'Espagne, qui était notre 12e marché en importance pour ce produit.

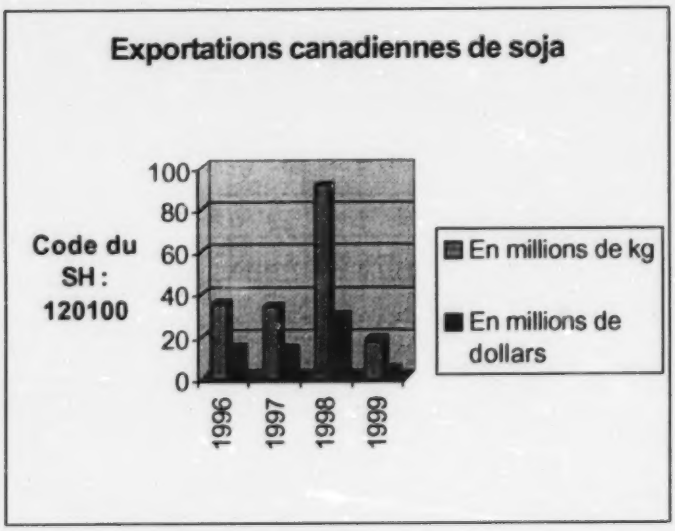
Les Canadiens ont exporté pour 58 millions de dollars de blé n.s.a. et de méteil vers l'Espagne en 1999. Les exportations de ce produit ont fluctué grandement depuis 1996, mais ont néanmoins augmenté de 48 millions de dollars depuis 1998.

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS L'ESPAGNE



Les graines à canaris représentaient 2,2 % des exportations agroalimentaires totales du Canada vers l'Espagne en 1999. L'Espagne était notre cinquième marché en importance pour ce produit.

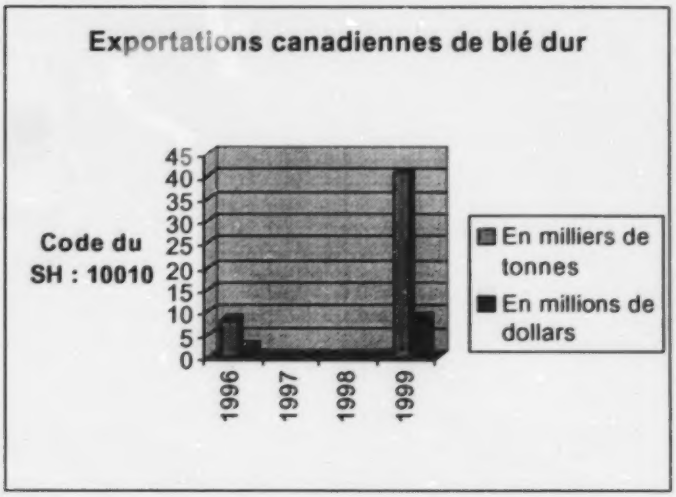
Les Canadiens ont exporté pour 4,093 millions de dollars de graines à canaris vers l'Espagne en 1998. Cette somme constituait une légère diminution sur le plan de la valeur par rapport à 1998, mais une hausse marquée au chapitre du volume. Dans l'ensemble, la valeur des exportations est demeurée relativement constante depuis 1996.



En 1999, le soja comptait pour 2,5 % des exportations agroalimentaires totales du Canada vers l'Espagne, qui était notre 13e marché en importance pour ce produit.

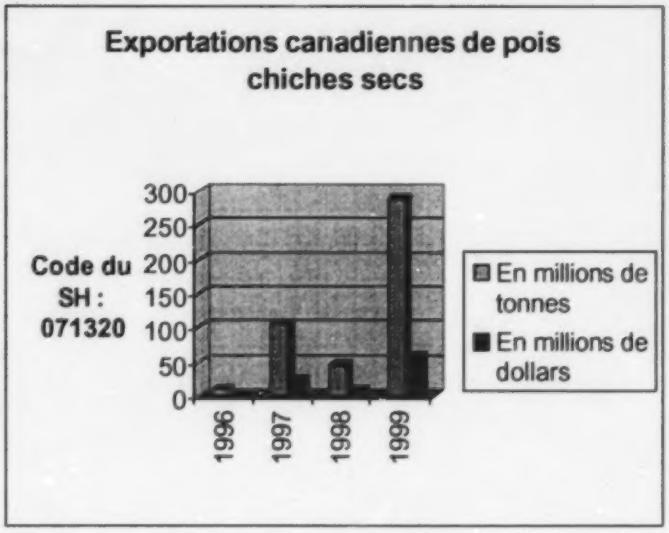
Les Canadiens ont exporté pour 4,7 millions de dollars de soja en Espagne en 1999. Ce montant constituait une baisse marquée par rapport au sommet de 1998.

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS L'ESPAGNE



Le blé dur représentait 4,6 % des exportations agroalimentaires du Canada vers l'Espagne en 1999. L'Espagne était notre 13e marché d'exportation en importance pour ce produit.

Les Canadiens ont exporté pour 8,7 millions de dollars de blé dur vers l'Espagne en 1999. Il s'agissait des premières exportations de blé depuis 1996, année où les ventes ont atteint deux millions de dollars.



En 1999, les pois chiches représentaient 0,9 % des exportations agroalimentaires du Canada vers l'Espagne, qui était notre premier marché pour ce produit.

Les Canadiens ont exporté pour 1,9 million de dollars de pois chiches vers l'Espagne en 1999, ce qui correspondait à une hausse de 1 million de dollars par rapport à 1998.

RENSEIGNEMENTS UTILES

Ressources au Canada

Agriculture et Agroalimentaire Canada
Édifice Sir-John-Carling
930, avenue Carling
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-7662
Télécopieur : 944-1604

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
InfoCentre - Renseignements sur les marchés internationaux
Téléphone : 1 800 267-8376

Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Téléphone : (613) 598-2500
Télécopieur : (613) 598-2503
Internet : http://www.edc.ca
C. élec. : export@edc4.edc.ca

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Direction de l'Europe de l'Ouest (REO)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-8269
Télécopieur : (613) 995-5772

Ambassade du Canada
Nunez be Balboa 35,
28001 Madrid
Espagne
Téléphone : (011-34-1) 431-4300
Télécopieur : (011-31-1) 577-9811
C. élec. : td.mdrid@mdrid01.x400.gc.ca

Banque de développement du Canada
5, place Ville-Marie, bureau 400
Montréal (Québec)
Téléphone : 1 888 463-6232
Télécopieur : (514) 283-0617
Internet: http://www.bdc.ca

Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada
Principal réseau d'entreprises du Canada
1, rue Nicholas, bureau 1500
Ottawa (Ontario)
K1N 7B7
Téléphone : (613) 238-8888
Télécopieur : (416) 798-8000

Corporation commerciale canadienne
50, rue O'Connor, 11e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 0S6
Téléphone : (613) 996-0034
Télécopieur : (613) 995-2121
Internet : http://www.ccc.ca
C. élec. : info@ccc.ca

Ressources au sein du gouvernement de l'Espagne

Ambassade de l'Espagne
350, rue Sparks, bureau 802
Ottawa (Ontario)
K1M 1P4
Téléphone : (613) 747-2252
Télécopieur : (613) 744-1224

Ambassade de l'Espagne
Bureau du secteur commercial
74, rue Stanley
Ottawa (Ontario)
K1M 1P4
Téléphone : (613) 236-0409 ou (613) 236-0400
Télécopieur : (613) 563-2849

Bureau du secteur commercial
151, rue Slater, bureau 801
Ottawa (Ontario)
K1M 1H3
Téléphone : (613) 236- 0409
Télécopieur : (613) 563-2849

Consulat
1200, rue Bay, bureau 400
Toronto (Ontario)
M3H 2D1
Téléphone : (416) 967-4949
Télécopieur : (416) 925-4949

Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentacion, Instituto Nacional de Estadistica (INE)
Paseo de la Castellana, 183
28046 Madrid
Espagne
Téléphone : (341) 5839100
Télécopieur : (341) 5792713

Instituto Nacional de Investigacion y Tecnologia Agraria y Alimentario (INIA)
C/ Jose Abascal, 56 5a planta
E-28003 Madrid
Espagne
Téléphone : (341) 3473965/3902
Télécopieur : (341) 4423587

Bureau du secteur commercial
Manulife Center
55, rue Bloor Ouest, bureau 1204
Toronto (Ontario)
M4W 1A5
Téléphone : (416) 967-0488
Télécopieur : (416) 968-9547

Consulat
1, square Westmount, bureau 1456
Montréal (Québec)
Téléphone : (613) 935-5235
Télécopieur : (613) 935-4655

AENOR
Fernandez de la Hoz, 52
28010 Madrid
Espagne
Téléphone : (341) 3104851
Télécopieur : (341) 3104976
Agence où il est possible d'obtenir des renseignements sur les règlements et sur des normes techniques ou des normes de sécurité précises

DG XVI Union européenne : politique et cohésion régionales
200, rue de la Loi
B-1049 Bruxelles
Belgique
http://europa.eu.int/en/comm/dg16/who/who/home.htm

Ministerio Sanidad
(Ministère des Affaires de la santé et de la Consommation)
Paseo del Prado, 18 y 20
28071 Madrid
Espagne
Téléphone : (341) 4200000
Télécopieur : (341) 4293526

FOIRES COMMERCIALES

Date	Événement et endroit	Description
Mai 2001	**SALIMAT** : Silleda, Galicie	Aliments internationaux de l'Atlantique
Mai 2001	**ExporRest** : Madrid	Salon de la restauration rapide et des services d'alimentation
Printemps 2002	**ALIMENTARIA** : Fira de Barcelona, Barcelone	Salon international des produits alimentaires et des boissons Cette exposition revêt une importance particulière pour les exportateurs étrangers. Le Canada avait son pavillon au salon de l'an 2000 et devrait aussi être représenté à celui de 2002.
Mai 2001	**InterAlimed** : Valence	Salon international de l'alimentation méditerranéenne
Avril 2002	**Salon des gourmets** : Madrid	Boissons fines et gastronomie